

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

**MESTRADO EM: MESTRADO CONTABILIDADE,
FISCALIDADE E FINANÇAS EMPRESARIAIS**

***EXTERNALIZAÇÃO VERSUS INTERNALIZAÇÃO DAS
OPERAÇÕES DE LEASING E FACTORING: VANTAGENS E
DESVANTAGENS***

SOFIA RODRIGUES GOMES

Orientação: Doutor José Dias Lopes

Júri:

Presidente: Doutora Cristina Belmira Gaio Martins da Silva

Vogais: Doutor José Dias Lopes

Licenciada Maria Margarida Antunes Ferreira

JUNHO/2011

RESUMO

O sector do crédito especializado é um tema bastante actual e pouco abordado, que está em crescimento a nível mundial. O leasing e o factoring são dois desses tipos de crédito especializados e vão ser abordados neste projecto de investigação de mestrado.

São vários os intervenientes deste sector, mas normalmente são as instituições bancárias que são mais recorridas para a solicitação destes produtos. Estas actuam de duas maneiras distintas internalizam ou externalizam as suas operações.

Posto isto, este trabalho de investigação tem como fim estudar a realidade portuguesa em relação à externalização e a internalização das operações de financiamento. Isto é, verificar a frequência de ocorrência destes fenómenos, averiguar se existe alguma tendência, e quais as vantagens e desvantagens de externalizar e internalizar as operações de leasing e do factoring, bem como as vantagens de estar inserida numa instituição financeira autónoma.

Para se conseguir atingir os objectivos e para responder a todas estas questões, o estudo será realizado através de questionário, que foi entregue a todas as empresas associadas à Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting.

De modo, a complementar este estudo, será realizado uma análise ao universo do sector do leasing e do factoring, com fim de perceber como este está estruturado. Para isso, análise terá em conta as empresas associadas à Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, e também as empresas integradas no Banco de Portugal.

Com as respostas dos inquiridos, pode-se concluir que maioritariamente das empresas de leasing e factoring estão inseridas numa instituição financeira autónoma, visto ser mais vantajoso a sua integração. Quanto à questão externalização e internalização das operações de leasing e de factoring, observa-se nas respostas uma maioria de situações de externalização, isto pode talvez indiciar uma nova tendência para este modelo organizativo. Pode-se admitir que as empresas que responderam são as mais dinâmicas e que entre essas predomina essa nova tendência. Contudo, sabe-se que a maioria dos bancos internaliza as suas operações.

No que se refere às vantagens e desvantagens, os inquiridos vêm mais vantagens em externalizar do que internalizar as operações de leasing.

Palavras-Chave: Leasing, Factoring, Externalização, Internalização, Estrutura.

ABSTRACT

Specialist credit industry is quite an actual matter and it is gaining relevance on a global basis. Leasing and factoring are two types of specialist credit and they will be the main focus of this dissertation.

There are several actors in this market, but usually banks are the most relevant ones. Banks can act in two alternative ways: they internalize or externalize their leasing and factoring operations.

This dissertation's main goal is to analyze the Portuguese reality regarding the externalization and internalization of that kind of operations. This consists in checking the frequency of these events, verifying whether or not there is any trend and any benefit or loss in internalizing or externalizing leasing and factoring operations, even the advantages of being in an independent financial institution.

In order to achieve these goals and to answer to all these questions, the analysis will be made using a survey, which has been given to all the firms registered in the “Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting”. As a complementary part to this study, a factoring and leasing industry analysis will be realized in order to understand how they are structured. The current study will consider firms registered in the “Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting” and the firms included in Banco de Portugal as well.

The main result of this study is that the majority of leasing and factoring firms are included in an independent financial institution, as the integration seems to be more profitable. Concerning the externalization and internalization of leasing and factoring operations, it comes up that externalization exists more than internalization, with this, maybe we can say that there existed a kind of trend of this event in the industry. However it's known that most banks internalize their operations. For what concerns the pro and cons of this, the ones who took the survey seem to notice a bigger advantage in externalization than internalization of the leasing operations, therefore it happens to exist a greater externalization of operations.

Keywords: Leasing, Factoring, Externalization, Internalization, Structure.

LISTA DE ABREVIATURAS

ALF – Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting.

CNC – Comissão de Normalização Contabilística.

FCI – Factor Chain International.

NCRF – Norma Contabilística de Relato Financeiro.

IMI – Imposto Municipal sobre os Imóveis.

IMT – Imposto Municipal sobre as Transmissões.

IRC – Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Colectivas.

IRS – Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares.

IS – Imposto de Selo.

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado.

PCGA'S – Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites.

Pme's – Pequenas e médias empresas.

POC – Plano Oficial de Contabilidade Português.

RGISF – Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras.

SNC – Norma Internacional de Contabilidade.

GLOSSÁRIO

Aderente ou Cedente – Entidade (cliente) que celebrou um contrato de factoring/leasing com a factor. Isto é, a empresa fornecedora de bens e serviços que irá ceder o seu crédito sobre clientes à factor. No limite, todas as suas contas a receber por parte dos clientes podem ser suprimidas passando a aderente a ter uma única conta a gerir: a da factor.

Centralização – Nível a que são tomadas as decisões numa empresa.

Complexidade – Características da dispersão espacial, diferenciação vertical e horizontal da empresa.

Confirming ou Reverse Factoring – É uma modalidade do factoring em que a factor efectua o pagamento aos fornecedores do seu cliente podendo este pagamento também assumir a forma de adiantamento. Neste último caso, o fornecedor transformar-se-á em aderente de um contrato de factoring.

Devedor – Pessoa ou sociedade cujos créditos relativos à compra de bens e serviços foram transmitidos a um factor no âmbito de um contrato de factoring.

Estrutura organizacional – É um conjunto de relações formais entre os grupos e os indivíduos que constituem a organização.

Factor ou cessionário – São bancos ou sociedades de factoring a quem é cedido o crédito e que, consequentemente, se responsabiliza pela cobrança do mesmo junto do devedor e procede ao seu adiantamento da aderente. Logo, o factor é simultaneamente uma prestadora de serviços e de intermediária financeira.

Factoring ou cessão financeira – Consiste na tomada de créditos a curto prazo por uma instituição financeira (factor), que os fornecedores de bens ou serviços (aderentes) constituem sobre os seus clientes (devedores).

Formalização – Importância relativa das regras e procedimentos explícitos numa empresa.

Internacionalização Contratual – É feita com base num contracto entre duas empresas de países diferentes que permite a cada uma delas usar a tecnologia, a marca, as especificações do produto, etc.

Internacionalização por Importação/Exportação – Consiste nas empresas entrarem em negócios com empresas estrangeiras comprando e/ou vendendo produtos e serviços fornecedores ou clientes.

Internacionalização por Investimento Directo – Consiste na aquisição de activos operacionais num país estrangeiro.

Justo Valor – É a quantia pela qual um activo possa ser trocado ou um passivo liquidado, entre partes conhecedoras e com vontade de o fazer, numa transacção ao seu alcance.

Leasing – Contracto em que o locador cede ao locatário, mediante o pagamento de uma renda, a utilização temporária de um bem, móvel ou imóvel, adquirido ou construído por indicação do cliente e que este poderá comprar no final do período de tempo acordado no contrato, por um preço pré-determinado.

Locação – É um acordo pelo qual o locador transmite ao locatário, em troca de um pagamento ou série de pagamentos, o direito de usar um activo por um período de tempo acordado.

Locação Financeira – É uma locação que transfere substancialmente todos os riscos e vantagens inerentes à posse de um activo. O título de propriedade pode ou não ser eventualmente transferido.

Locação Operacional – Toda a locação que não seja uma locação financeira.

Locador – É quem cede o bem (móvel ou imóvel) para utilização. É o proprietário inicial do bem, na prática é a empresa leasing.

Locatário – Quem utiliza o bem, pagando uma renda, sabendo que no final terá a opção de o adquirir. Será o proprietário final do bem, se exercer a opção de compra. Na prática é o cliente.

Organização mecanicista – É caracterizada por um elevado grau de diferenciação horizontal, relações hierárquicas rígidas, ênfase nas regras e procedimentos, com elevado grau de formalização e elevada centralização das decisões.

Organização orgânica – É caracterizada por reduzida diferenciação horizontal, maior interacção das pessoas, menor formalização e maior flexibilidade e elevado grau de descentralização da autoridade.

Renda – Montante que o locatário paga ao locador, para que este recupere o valor do bem locado. Esta renda inclui também um montante de juro como forma de remunerar o capital investido pelo locador.

Tabela Geral do Imposto de Selo – Nesta tabela é referido a sujeição do imposto de selo bem como as taxas que são aplicadas na tributação do mesmo.

Taxa de Penetração – Valor calculado adquirindo novos negócios de leasing europeu como uma proporção do investimento europeu para calcular a quota de investimento financiado por leasing.

Valor Residual – Valor a pagar pelo bem no final do contrato, caso o locatário deseje tornar-se proprietário do bem. Findo o contrato e caso o locatário não exerça a opção de compra, o locador pode dispor do bem livremente.

Índice

RESUMO	2
ABSTRACT	3
LISTA DE ABREVIATURAS.....	4
GLOSSÁRIO.....	5
AGRADECIMENTOS	10
Capítulo I – INTRODUÇÃO.....	11
1.1. Enquadramento Geral	12
1.1.1. Contabilidade.....	12
1.1.2. Fiscalidade	14
1.1.3. Evolução na Europa.....	17
1.1.4. Evolução em Portugal.....	18
1.2. Motivação	20
1.3. Problema	21
1.4. Objectivos da Investigação	21
1.5. Questões de Investigação	21
1.6. Metodologia de Investigação	22
Capítulo II – REVISÃO DE LITERATURA	23
2.1. Leasing.....	23
2.2. Factoring	25
2.3. Estratégia	29
Capítulo III – METODOLOGIA E DADOS.....	36
3.1. Entrevista e Inquérito.....	36
3.2. Estudo do Universo	39
Capítulo IV – ANÁLISE DE RESULTADOS.....	44
4.1. Vantagens e Desvantagens do Leasing e Factoring.....	44
4.2. O Sector Leasing e Factoring	47
4.2.1. Associação de leasing, factoring e renting	47
4.2.2. Banco de Portugal.....	49

Capítulo V – CONCLUSÕES	52
5.1. Contributos.....	53
5.2. Limitações.....	54
5.3. Investigações Futuras.....	54
BIBLIOGRAFIA	55
Anexos	60
Anexo 1 – Inquérito.....	60

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Tributação do leasing e factoring	14
Tabela 2 - Vantagens e desvantagens do factoring.....	27
Tabela 3 - Tipos de Estrutura: vantagens e desvantagens	31
Tabela 4 - Algumas vantagens e desvantagens das configurações de <i>Mintzberg</i>	34
Tabela 5 – Classificação das instituições financeiras	42
Tabela 6 - Clarificação das empresas de leasing e factoring associadas à ALF.....	48
Tabela 7 - Leasing e factoring na ALF.....	49
Tabela 8 - Leasing e factoring nas instituições financeiras portuguesas	50
Tabela 9 - Modalidades de financiamento nas instituições financeiras portuguesas	51

Índice de Ilustrações

Ilustração 1 - Processo da investigação	22
Ilustração 2 - Características do leasing	24
Ilustração 3 - Estrutura Organizacional	31
Ilustração 4 - Fases de planeamento de uma entrevista ou questionário	36
Ilustração 5 - Empresas de leasing e factoring associadas a ALF	47

Índice de Gráficos

Gráfico 1 - Existe externalização/internalização das operações de leasing e factoring?	45
Gráfico 2 - Vantagens de externalizar e internalizar as operações de leasing e factoring	46
Gráfico 3 - Inconvenientes de externalizar e internalizar as operações de leasing e factoring.....	46
Gráfico 4 - Constituição das instituições de leasing e factoring associadas à ALF	49

AGRADECIMENTOS

A realização deste projecto de investigação não seria conseguida sem a colaboração, directa e indirectamente, de várias pessoas e instituições que deixo desde já os meus sinceros agradecimentos:

- O orientador, Professor Doutor José Dias Lopes, pela sua disponibilidade demonstrada ao longo de toda elaboração deste trabalho de investigação e também pelas suas sugestões críticas e decisivas para a concretização deste projecto de investigação;
- Dra. Margarida Ferreira, da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, pelo seu tempo, por fornecer todas as informações solicitadas, bem como ajudar na distribuição dos inquéritos;
- Manuel Henriquez, do Leasing e Factoring do Banco Espírito Santo, pela sua disponibilidade e por explicar como é que a sua empresa está estruturada e também por me ter ajudado a compreender melhor as operações de leasing e factoring;
- Aos colegas e amigos pela discussão de ideias e sugestões.

Por último quero agradecer aos meus familiares, mas especialmente aos meus pais e irmã, pela paciência, apoio incondicional e motivação para a realização deste trabalho de investigação.

Capítulo I – INTRODUÇÃO

O leasing e o factoring são actividades de crédito especializado de grande importância no financiamento das empresas, em particular das pequenas e médias empresas – Pme's. Frequentemente, as instituições bancárias intervêm neste mercado. Mas esta intervenção não se restringe apenas aos bancos, havendo assim a possibilidade de existência de outros intervenientes.

Quando os bancos actuam neste mercado fazem-no, normalmente, de uma de duas formas diferentes:

- ou internalizam a operação num departamento específico;
- ou externalizam a operação numa empresa participada.

A opção pela internalização ou pela externalização não é uma opção definitiva, tendo ocorrido, no passado, tendências maioritárias num sentido e posteriormente em sentido contrário.

Recentemente, ocorreram quer em Itália, quer em Espanha fenómenos, algo significativos, de externalização das operações de leasing e factoring de alguns bancos.

Em Portugal também existem fenómenos de internacionalização e de externalização do leasing e do factoring, nos bancos, sendo que, estes serão objecto de estudo deste projecto.

Este projecto de investigação está estruturado em cinco capítulos. No primeiro capítulo é realizado um pequeno enquadramento geral sobre o leasing e factoring na Europa e em Portugal. Bem como uma síntese de como é realizada a contabilização e tributação destas operações. Neste capítulo ainda é explicado como se chega a este tema de investigação, apresentam-se os objectivos da mesma e tratam-se ainda das componentes metodológicas, explicando a forma como foi conduzida a investigação e as técnicas utilizadas.

No capítulo dois existe uma síntese da origem do leasing e do factoring e uma abordagem sobre a importância estratégica numa organização. É neste ponto que é realizado a revisão de literatura.

É no capítulo três que se explora o processo de implementação do estudo. Será apresentado os dados em estudo, como por exemplo que tipo de amostra escolhida para a realização dos inquéritos.

O capítulo quatro é referente à análise dos resultados do método de estudo realizados.

No último capítulo encontram-se as conclusões deste trabalho de investigação bem como as limitações do mesmo. Neste capítulo são propostas investigações futuras sobre o tema.

1.1. Enquadramento Geral

A importância do leasing e do factoring na economia europeia deriva do facto de ambos fornecerem capital que é utilizado para fins de investimento e financiamento, respectivamente. Este, por sua vez, traduz-se numa economia saudável que gera emprego e promove a inovação.

Com a instabilidade actual da conjectura económica mundial, não é difícil retirar a conclusão de que todos os contratos de leasing e factoring sejam uma enorme utilidade enquanto parceiro comercial para as empresas, pois através deste tipo de contratos, as empresas transferem algumas das suas responsabilidades e riscos para outra entidade (instituição de crédito ou sociedade financeira).

1.1.1. Contabilidade

A forma de contabilização do factoring, *“não se encontra prevista no Plano Oficial de Contabilidade Português – POC, pelo que, compete às empresas aderentes a escolha do método da sua contabilização, dentro dos Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites – PCGA’S”*. (ALF (2007)). *“O novo Sistema de Normalização Contabilística – SNC é completamente omissivo no que respeita ao factoring como instrumento financeiro de curto prazo, nomeadamente a Norma Contabilística e de Relato Financeiro 27 – Instrumentos Financeiros, que o não contempla”*. (Gonçalves (2010), pág. 17).

Relativamente ao leasing, na matéria contabilística, é considerado como locação¹. E de acordo o Sistema de Normalização Contabilística – SNC, as locações são reguladas pela Norma Contabilística de Relato Financeiro 9 – NCRF 9 (emitida pela Comissão de Normalização Contabilística – CNC), a qual teve por base a Norma Internacional de Contabilidade IAS 17 – Locações. Esta norma consiste em determinar, para o locatário e locador, as políticas contabilísticas e as divulgações apropriadas a aplicar em relação a locações financeiras e operacionais.

A classificação de locação também está prevista na NCRF 9, *“que se baseia na extensão até à qual os riscos e vantagens inerentes à posse de um activo locado permanecem no locador ou no locatário. Os riscos incluem as possibilidades de perdas devidas a*

¹ Locação é um acordo pelo qual o locador transmite ao locatário, em troca de um pagamento ou série de pagamentos, o direito de usar um activo por um período de tempo acordado. Fonte: Rodrigues (2009).

inactividade, obsolescência tecnológica e variações no retorno devidas as alterações nas condições económicas. As vantagens podem ser representadas pela expectativa de funcionamento lucrativo durante a vida económica do activo e de ganhos derivados de aumentos de valor ou de vantagens de um valor residual.”. (Rodrigues (2009), pág. 171).

Nas locações é aplicado o princípio contabilístico da substância sobre a forma de modo a se permitir a contabilização da locação. Sendo assim, a locação pode ser classificada como locação financeira² ou locação operacional³.

1.1.1.1. Contabilização das locações financeiras

Do ponto de vista do locatário, existe a compra de um activo, sendo assim, este deve contabilizar as locações financeiras no seu activo em contrapartida do passivo, através do justo valor do bem locado. Se o valor do bem for inferior deve ser o valor dos pagamentos mínimos durante a locação. Relativamente às rendas pagas, estas serão desagregadas em custo financeiro e em amortização de capital. A depreciação do activo, caso este esteja sujeito a depreciação, deverá aplicar a política de depreciação aplicada aos activos, NCRF 6 – Activos Intangíveis e NCRF 7 – Activos Fixos Tangíveis. Se não houver segurança na compra no fim do contrato, o período de depreciação é o menor entre o período da locação e a vida útil. (Rodrigues (2009)).

Na perspectiva do locador, está-se perante um empréstimo, este deve registar a locação financeira numa conta a receber pelo valor igual ao investimento líquido realizado. Esta operação é reconhecida ao longo da locação, de modo a reflectir uma taxa constante periódica de retorno sobre o investimento líquido do locador. (Rodrigues (2009)).

1.1.1.2. Contabilização das locações operacionais

Neste tipo de locações como não existe venda de um activo, a propriedade do “bem locado” é do locatário e continuará a ser mesmo depois o termo da locação. (Rodrigues (2009)).

De acordo a NCRF 9 as rendas são pagas pelo locatário e devem ser contabilizadas como gastos do período. Enquanto pelos locadores, estes devem reconhecer as suas rendas pelo método de linha directa sobre o prazo da locação, ou com outra base sistemática que seja mais representativa temporalmente. A depreciação do activo deve

² Locação financeira é uma locação que transfere substancialmente todos os riscos e vantagens inerentes à posse de um activo. O título de propriedade pode ou não ser eventualmente transferido. Fonte: Rodrigues (2009).

³ Locação operacional é uma locação que não seja uma locação financeira. Fonte: Rodrigues (2009).

ser numa base consistente com a política de depreciação. Deve ainda apresentar no seu balanço os activos que estão sujeitos este tipo de locação. (Rodrigues (2009)).

1.1.2. Fiscalidade

Praticamente todos os actos, operações e actividades da empresa dão lugar a impostos que incidem sobre a mesma, ou terceiros em que a empresa é o seu “cobrador”, ou seja, os impostos podem influenciar de vários modos a eficiência económica de uma empresa. A tributação é exercida sobre todos os rendimentos dos contribuintes, sejam estes, pessoas singulares ou pessoas colectivas. Os impostos sobre a despesa tributam os rendimentos dos contribuintes quando se manifestam na aquisição de bens ou de prestação de serviços. (Pereira (2007)).

Estas operações financeiras serão tributadas através das rendas, juros, amortizações e reintegrações do bem.

Neste ponto os impostos referidos são: Imposto de selo – IS, Imposto Municipal sobre os Imóveis – IMI, Imposto Municipal sobre as Transmissões – IMT, Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Colectivas – IRC, Imposto sobre o Rendimento de Pessoas singulares – IRS, Imposto sobre o Valor Acrescentado – IVA.

De seguida apresenta-se uma tabela de modo a simplificar a informação seguinte:

Tabela 1 - Tributação do leasing e factoring⁴

Tipo de Imposto	Leasing		Factoring
	<i>Mobiliário</i>	<i>Imobiliário</i>	
IS	Não há incidência	Não há incidência	Sujeito
IMI	Não sujeito	Sujeito, regime normal	Não sujeito
IMT	Não sujeito	Sujeito, regime normal	Não sujeito
IRC	Sujeito, juros e amortização fiscal do bem	Sujeito, juros e amortização fiscal do bem	Não sujeito
IRS	Sujeito, juros e amortizações do bem	Sujeito, juros e amortização fiscal do bem	Não sujeito
IVA	Sujeito, à taxa de aquisição do bem	Isento	Não sujeito

1.1.2.1. Leasing

O IMI apenas incide sobre o leasing imobiliário, porque este recai apenas sobre o valor patrimonial tributário dos prédios rústicos e urbanos situados no território português, constituindo receita dos municípios onde os mesmos se localizam (art.º 1 do código IMI).

⁴ Fonte: Associação Portuguesa de Leasing e Factoring.

O leasing mobiliário não está sujeito a IMT, visto este incidir apenas sobre o valor constante do acto ou do contrato ou sobre o valor patrimonial tributário dos imóveis. (art.º 12, n.º1 do código do IMT). De acordo o art.º12, n.º1 do código do IMT, este irá incidir sobre o maior valor entre o valor constante do acto ou do contrato ou sobre o valor patrimonial tributário dos imóveis. Mas de acordo a regra 14, do n.º4, do art.º12 do código de IMT irá incidir sobre o valor residual, que será determinado de acordo os termos do contrato de locação. Porém na transmissão para o locatário, poderá existir isenção (Dec. Lei n.º 311/82 de 4 de Agosto).

Tanto no leasing mobiliário como no imobiliário, ao que respeita ao IRC, as rendas e as amortizações estimadas não são considerados gastos (art.º 23, n.º4 do código de IRC), mas as reintegrações já são aceites como gastos do locatário, em que não existe alterações do regime, em função da transmissão dos bens para este (art.º13 do DR. N.º25/2009 de 14/9), bem como os juros (art.º23, n.º1, alínea c) do código de IRC). Logo apenas as reintegrações e os juros é que são tributadas em sede de IRC como gastos.

De acordo o código IRS, o leasing mobiliário e o imobiliário estão sujeitos a este imposto, porque são considerados rendimentos de capitais. (art.º 5, n.º 1e n.º2 do código do IRS).

A locação financeira será tributada em sede de IVA, pela sua totalidade na renda de locação mobiliária pois refere-se a uma prestação de serviço (art.º16, n.º 2, alínea a) do código do IVA). A locação imobiliária está isenta a IVA, pois não se insere no conceito de transmissão de bens, visto não ser um bem corpóreo. (art.º3 do código do IVA)

Ambas as operações de leasing estão isentas de imposto de selo.

1.1.2.2. Factoring

No código do Imposto de Selo as operações financeiras são referidas na tabela geral do imposto de selo⁵ ponto 17. Neste ponto, o n.º 1 diz que é tributada a utilização de crédito, sob a forma de fundos, quando concedida a qualquer título, nomeadamente a cessão de créditos, o factoring e as operações de tesouraria, desde que envolvam qualquer tipo de financiamento ao cessionário, aderente ou devedor. E que se considera sempre como nova concessão de crédito a prorrogação do prazo do contrato.

⁵ Tabela Geral do Imposto de Selo – Nesta tabela é referido a sujeição do imposto de selo bem como as taxas que são aplicadas na tributação do mesmo.

Quanto à taxa aplicável, varia conforme o prazo do crédito. Se o crédito for concedido por um prazo inferior a um ano, por cada mês ou fracção, aplica-se a taxa de 0,04%. Caso o crédito tenha um prazo igual ou superior a um ano, é aplicada a taxa de 0,50%. Se o crédito for concedido por um prazo igual ou superior a cinco anos, a taxa é de 0,6%. Porém, o que frequentemente acontece na actividade de factoring é que os financiamentos são concedidos nos termos do ponto 17 que é referente às operações financeiras mais concretamente no ponto 17.1.4. – *“Crédito utilizado sob a forma de conta corrente, descoberto bancário ou qualquer outra forma em que o prazo de utilização não seja determinado ou determinável, sobre a média mensal obtida através da soma dos saldos em dívida apurados diariamente durante o mês, divididos por 30”* – da tabela geral do imposto de selo.

O ponto 17.3.1. – *“juros por, designadamente, desconto de letras e bilhetes do tesouro, por empréstimos, por contas de crédito e por crédito sem liquidação”*, da mesma tabela, refere que deve haver tributação de imposto de selo nos juros cobrados pelo factor do montante adiantado, sendo então tributados à taxa de 4% sobre o valor dos juros cobrados pelo financiamento.

As sociedades de factoring são sempre sociedades anónimas, logo, uma pessoa colectiva, estando assim sujeitas a serem tributadas em sede de IRC. Assim, em termos fiscais, as sociedades de factoring são sujeitos passivos de IRC, independentemente de terem em sede em território português. Bastaria até que uma destas sociedades tivesse apenas uma filial em Portugal para que pudesse ser tributada em sede IRC. (art.º 1 e 2 do Código de IRC). Contudo as operações de factoring não são consideradas sujeitos passivos de IRC, logo não estão sujeitas a este imposto. (art.º 2 do Código de IRC).

Como previsto no código do IVA, as operações de factoring não são tributadas em sede de IVA, porque, estabelece as isenções deste imposto nas operações internas. (art.º 9, n.º 27, alínea a), do código de IVA), *“concessão e a negociação de créditos, sob qualquer forma, compreendendo operações de desconto e redesconto, bem como a sua administração ou gestão efectuada por quem os concedeu”*, *“operações, incluindo a negociação, relativas a depósitos de fundos, contas correntes, pagamentos, transferências, recebimentos, cheques, efeitos de comércio e afins, com excepção da cobrança de dívidas”*. Neste contexto, a administração fiscal tem entendido que as comissões auferidas pelas sociedades de factoring estão isentas de IVA, nos termos do disposto no art.º 9, n.º 29, alínea a) do código do IVA.

Referente ao IMI, IMT e IRS o factoring não é tributado, por contra-senso nos artigos, respeitantes de cada imposto, que descrevem as características do sujeito passivo de cada imposto, e que tipo de rendimento/gasto pode ser tributado.

1.1.3. Evolução na Europa

1.1.3.1. Leasing

Em 1952, na Europa ocidental é implementado pela primeira vez o leasing no Reino Unido, mas é só em 1960 que surge a primeira sociedade de leasing financeiro de bens móveis. (Mercantile Credit Company Ltd).

O primeiro país da Europa Continental a legislar sobre o leasing foi a França pela lei n.º66-455, de 2 de Julho de 1966, em que intitulou-o como *crédit-bail*. A Bélgica foi o país seguinte a legislar o leasing, em 10 de Novembro de 1967, apelidando-o como *location-financement*. A Alemanha em 19 de Abril de 1971, passa uma circular para os bens móveis, e para os bens imóveis em 21 de Março de 1972. O país a seguir os mesmos passos destes países foi a Espanha com o Decreto-Lei Real n.º. 15/77, de 25 de Fevereiro, designando este tipo de locação financeira como *arrendamiento financiero*. A Itália também legislou o leasing financeiro através da Lei n.º. 183, de 2 de Março de 1976, denominando-o por *locazione finanziaria*. (Duarte (2001)).

A importância relativa de leasing e a sua contribuição para a economia pode ser expressa em termos de uma “taxa de penetração”. De acordo o estudo realizado por Drakos e Goulas (2008) o factor país apresenta ser dominante para a condução de locação das taxas de penetração, quando comparadas com os efeitos do sector.

Nos últimos anos, a taxa de penetração europeia do leasing tem crescido constantemente, atingindo 19% no final de 2006 (comparativamente a menos de 12% no final de 2000). Este crescimento contínuo é a prova de que o leasing continua a ganhar popularidade como modalidade de financiamento na Europa.

1.1.3.2. Factoring

O factoring aos poucos tem marcado a sua posição pois, cada vez mais, tem sido uma alternativa de financiamento na Europa. Pois em 2003 o factoring representa 66% do mercado mundial de factoring⁶.

⁶ Fonte: Observatory of European SMEs 2003/2.

O seu maior crescimento dá-se em 2001, quando o volume de negócios de factoring na Europa foi de 474 biliões euros de cedências de créditos (corresponde a um aumento de 15% em comparação ao ano anterior)⁷. Mesmo existindo diferenças (dimensão de cada mercado de factoring, o tipo de serviços de factoring comercializados, e as legislações específicas de cada país) a utilização do factoring na Europa pelas pme's corresponde 11%⁸.

De acordo o levantamento realizado em 2007 pelo Factor Chain International – FCI, as operações de factoring encontram-se mais concentradas na Europa, isto é, representam mais de 70% do total mundial, principalmente nos seguintes países: Reino Unido, Itália e França. A Ásia está presente com 13,20% e as Américas com 12,40%, sendo o Japão e os Estados Unidos os responsáveis pela maior utilização deste tipo de actividade nestes continentes. Verifica-se assim um forte crescimento nos países desenvolvidos. Esta afirmação também está presente na investigação realizada por *Klapper* em 2006.

1.1.4. Evolução em Portugal

1.1.4.1. Leasing e factoring

A história da locação financeira em Portugal é, de uma forma em geral, uma história de sucesso. A primeira alusão à locação financeira em Portugal foi em 1967 com a publicação de um artigo do professor Mota Pinto, neste artigo o professor descreveu que o leasing consistia “na cedência de bens mediante uma renda periódica, durante um prazo, findo o qual o locatário poderia, alternativamente, optar por: renovar a locação, pôr-lhe termo ou ainda adquirir os bens por um valor residual já determinado na altura da celebração do contrato”, mais tarde esta designação foi introduzida na legislação portuguesa pelo Decreto-lei nº. 135/79, de 18 de Maio, com o nome de locação financeira. (*Duarte* (2001)).

É apenas em 1982 que surgem as primeiras sociedades de locação financeira, a SLIBALL e LOCAPOR. Em 1983 surgem mais quatro sociedades de locação financeira mobiliária, sendo elas, a EUROLEASING, a SOFINLOC, a LEASINVEST, a LUSLEASING e a IMOLEASING. (*Rodrigues e Martinho* (1987)).

Em Portugal, de 1984 a 1986, registou-se um aumento de 29,7% do leasing mobiliário e a taxa de inflação tinha crescido 11,8%⁹.

⁷ Fonte: Observatory of European SMEs 2003/2.

⁸ Fonte: Observatory of European SMEs 2003/2.

⁹ Fonte: LEASEUROPE.

O sector do leasing, nestes últimos anos tem sofrido algumas oscilações que são provocadas pelo grau de confiança por parte dos investidores e da situação económica verificada. De uma forma em geral, quando a crise económica retrai a procura de crédito por parte das empresas e o crédito especializado não regista crescimentos mais elevados.

Em 2004, a produção da locação financeira cresceu 27% face o ano anterior. Deste crescimento 12% foi da responsabilidade do leasing, que por sua vez 36% respeita ao leasing imobiliário. Quanto ao produto interno bruto, o leasing representava 3,10% e o factoring 9,30%. A produção total do leasing representou 13,90% da formação bruta de capital fixo, e o peso da carteira do factoring no crédito total concedido a empresas não financeiras foi de 3,70%. (ALF (2011)).

No ano seguinte, 2005, a tendência de crescimento continuou a verificar-se, sendo os créditos concedidos pelo leasing mais 14,25%. Relativamente aos créditos tomados pelo factoring aumentaram 15,25%. (ALF (2011)).

O factoring surge em Portugal a 1965, através da Internacional Factors Portugal S.A. (primeira sociedade de factoring em Portugal). Tem vindo a ganhar “terreno” ao longo dos anos, principalmente em épocas de crise, porque é nestas alturas que existe maior procura de crédito especializado. O factoring em Portugal começa a ter legislação específica para o seu sector em 1986 pelo Decreto-lei n.º 56/86, de 18 de Março. Esta lei foi revogada em Julho de 1995 pelo Decreto-lei n.º 171/95, que veio permitir liberalizar e simplificar as operações e obrigações contratuais das sociedades de factoring. (ALF (2010)).

As sociedades de factoring, bem como as sociedades de locação financeira e as sociedades para aquisição são reconhecidas como instituições de crédito através publicação do Decreto-lei n.º. 298/82, em 1992. (ALF (2007)).

Em princípio, o aumento das sociedades de factoring deve-se à sua regulamentação, exemplo disso, é que em 1997 existiam dez sociedades em funcionamento e que representavam mais de 90% do volume de negócio do sector. (ALF (2007)).

De acordo, os dados apresentados pela Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting – ALF, este sector tem evoluído de uma forma positiva. De 2000 até ao princípio de 2003, foi contra o ciclo a tendência do crescimento da economia, mas durante 2004 e 2005 essa situação reverteu-se, tornando-se em anos óptimos de

crescimento do sector. No entanto, a partir de 2008 verificou-se uma quebra nesta tendência de crescimento, que foi provocada pelo surgimento da crise económica. Mesmo com aumento significativo do factoring em Portugal de 2004 para 2005, em 2006 o factoring regista um forte crescimento pois atingiu 20 mil milhões de euros (em que o valor total dos novos contractos foi de 16,12%).

Em 2008, verifica-se uma crise económica mundial, que teve uma influência significativa em Portugal, a economia portuguesa chegou mesmo a estagnar. O que levou a muitas empresas recorrerem ao factoring. Neste mesmo ano, o factoring passou a facturar mais que nos últimos dez anos, e o seu peso passa para os 1,6 pontos percentuais relativamente ao PIB de 13,50%. (ALF (2010)).

No ano de 2009, tanto o leasing como o factoring tiveram em declino, sendo o principal responsável pela queda do leasing, o leasing mobiliário que teve uma quebra de 38%.

O factoring continua a registar pequenos aumentos devido aos atrasos de pagamento no sector público. No total, em 2009, o factoring doméstico e internacional diminuiu. Sendo assim, o factoring doméstico atingiu os 7,232 milhões de euros, factoring internacional 722 mil euros. (ALF (2011)).

Apesar do factoring internacional representar, actualmente, apenas 3,1% do total de créditos tomados o certo é que o factoring internacional é bastante importante para os sectores envolvidos porque permitiu o desenvolvimento destes sectores. (ALF (2010)).

1.2. Motivação

A escolha do tema da investigação: “*Externalização versus Internalização das operações de leasing e factoring: vantagens e desvantagens*”, surge com uma sugestão para a realização de um projecto de investigação sobre este tema e também após uma pequena pesquisa sobre os temas de dissertação e projectos de investigação de mestrado já realizados. No fim desta breve pesquisa concluo que existe escassez de informação e não existem muitas dissertações relacionadas com este tema.

Sendo assim, o que me levou a realizar esta investigação foi em primeiro por ser um tema que conhecia pouco, o que me permitirá aprofundar os conhecimentos nesta área. Segundo, por ser uma temática actual e pouco abordada, daí existir uma grande escassez de trabalhos académicos neste campo e falta de alguma informação. E por último, por ser um assunto que está em crescimento a nível mundial.

1.3. Problema

Grande parte das pesquisas anteriores sobre o leasing e factoring, são baseadas nas suas questões teóricas, isto é, resumem-se apenas na natureza de cada tipo de financiamento e também o porquê de optar por alugar. Muitos dos modelos analisados como os de *Gul e Wilson* (1980); *Stokey* (1981); *Bulow* (1982); *Bucovetsky* (1986); *Desai e Purohit* (1998); *Sonneschein* (1999), estes autores verificaram que geralmente assume-se que o leasing e o factoring são financeiramente equivalentes e que os aderentes são indiferentes entre os dois tipos de contratos.

Ao averiguar estas conclusões é importante demonstrar que o aderente não deve ser indiferente aos diversos tipos de financiamentos que estão ao seu dispor. Porque um consumidor de leasing ou factoring, não vai optar por um modo de financiamento que lhe traga mais desvantagens ao comparar com outro método de financiamento proposto. Sendo assim, o consumidor deve apurar o que lhe é mais vantajoso, e deve ter em conta os custos (taxas, impostos, juros, que estão envolvidos num contrato de financiamento com características semelhantes), a durabilidade do contrato, porque também pode ter consequências de incertezas de custo (*Miller* (1995); *Nunnally e Patrick* (1989); *Scerbinski* (1988)) e os pagamentos.

1.4. Objectivos da Investigação

A finalidade desta investigação centra-se na caracterização de duas possíveis abordagens ao crédito especializado por parte dos bancos, bem como avaliar a probabilidade de ocorrência de fenómenos de externalização e internalização deste tipo de operações na realidade portuguesa actual.

O objectivo também consiste em apurar as vantagens e desvantagens existentes quando se opta em internalizar ou externalizar as suas opções de crédito especializado.

1.5. Questões de Investigação

A realização deste trabalho de investigação é com o intuito de tentar responder as seguintes questões:

- Se é vantajoso as empresas de leasing e factoring estarem inseridas numa instituição financeira;
- Se existe alguma tendências nestes tipos de operações (externalizar ou internalizar as operações).

1.6. Metodologia de Investigação

Uma investigação científica deve começar por um levantamento de dados, para realizar este levantamento é necessário recorrer-se a uma pesquisa bibliográfica (revisão de literatura). O passo seguinte é a observação dos factos e constata-los. (Boni e Quaresma (2005)). Assim obtêm-se o seguinte processo de investigação:

Ilustração 1 - Processo da investigação



Para realizar esta investigação será fundamental contactar com pessoas que estejam dentro deste tema, e a recolha de informação será realizada por questionários. Para analisar a informação recolhida é essencial utilizar a análise qualitativa de conteúdos como técnica de análise.

Capítulo II – REVISÃO DE LITERATURA

Recentes estudos sobre os padrões de financiamento, apuraram que existem diferenças institucionais entre os países sobre a estrutura de capital das empresas (*Demirguc-Kunt e Maksimovic*, (1999) e (2001); *Fan e Pintarroxo*, (2003)). A literatura também tem mostrado que para se ter acesso ao financiamento exterior é necessário estar num país com um bom ambiente financeiro (*La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer e Vishny*, (1997); *Demirguc-Kunt e Maksimovic*, (1998); *Rajan e Zingales* (1998)). Com estes estudos verifica-se que os países com fracos sistemas jurídicos e debilidade nos sistemas financeiros obtêm menos financiamento externo resultando num menor crescimento.

As diferenças existentes não se resumem somente à estrutura e à dimensão dos mercados de cada país, mas também dos serviços prestados estarem baseados e adaptados às especificidades das leis nacionais.

Este capítulo encontra-se dividido em três pontos, os dois primeiros pontos referem-se à caracterização do leasing e factoring desde a sua origem até aos dias de hoje. O terceiro ponto descreve a importância da estratégia e a estrutura de uma empresa, bem como as vantagens e as desvantagens da estrutura da empresa.

2.1. Leasing

As origens do leasing encontram-se na antiguidade, com o surgimento das civilizações organizadas, como no Império da Babilónia no século XVIII a.C., em que *Hamurahi* foi o primeiro legislador do mundo, que regulamentou as transacções comerciais e as relações de propriedade.

Em 1963, surge um dos primeiros conceitos de leasing por *Vancil* (pág. 15) que dizia “*tratar-se de um contracto pelo qual o arrendatário aceita efectuar uma série de pagamentos ao arrendador, pagamentos que, no todo, excedem o preço de compra do bem adquirido. Os pagamentos são escalonados em períodos equivalentes à maior parte da vida útil do bem. Durante esse período o contracto é irrevogável pelas partes, e o arrendatário está obrigado a continuar pagando as contraprestações*”.

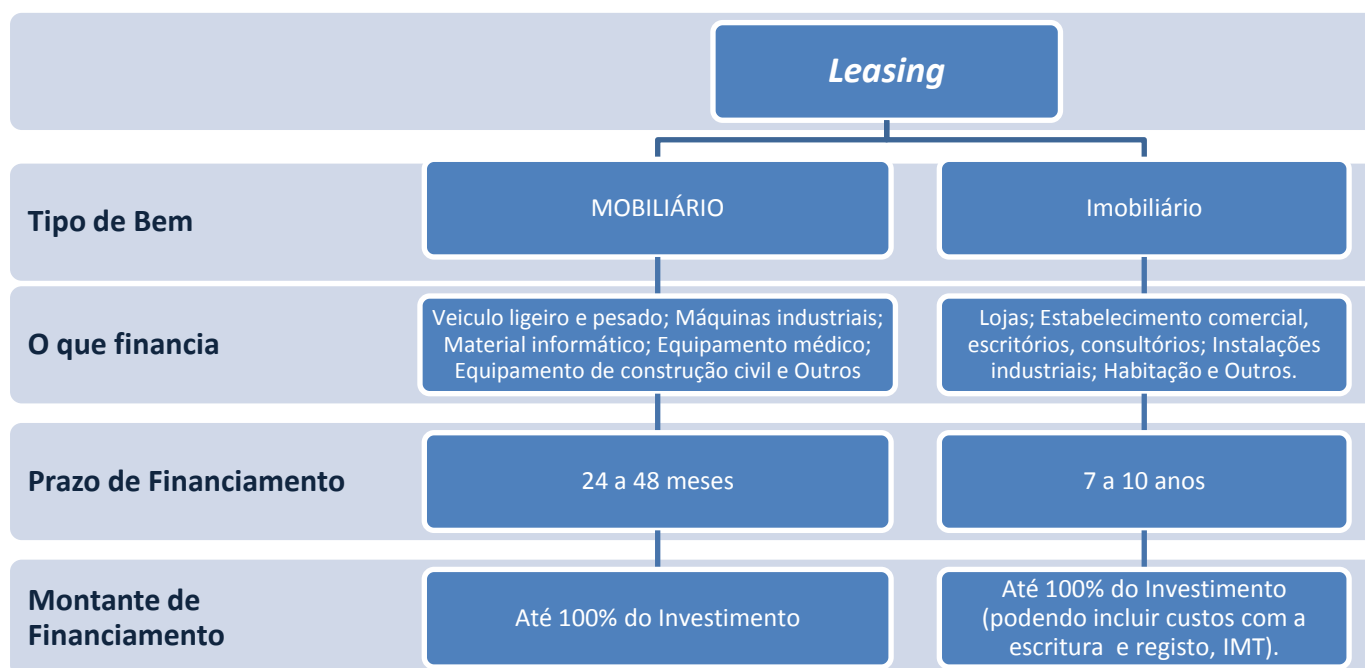
Para outro autor, o leasing é “*o contrato pelo qual o titular de uma empresa, necessitando de um bem de equipamento, em vez de o comprar, acorda com uma instituição financeira que esta o adquira por sua indicação, com o compromisso de depois lhe ceder a utilização desse bem, por um determinado prazo e mediante o*

pagamento de uma renda que permita a amortização feita pelo adquirente e a cobertura do seu lucro”. (Monteiro e Cunha (2002, pág. 3)).

Actualmente, consiste num “*contracto em que o locador cede ao locatário, mediante o pagamento de uma renda, a utilização temporária de um bem, móvel ou imóvel, adquirido ou construído por indicação do cliente e que este poderá comprar no final do período de tempo acordado no contrato, por um preço pré-determinado*”. (ALF (2010)).

De acordo com ALF o leasing pode financiar dois tipos de bens em que cada um tem o seu prazo e montante de financiamento como está explicado de seguida:

Ilustração 2 - Características do leasing



O que motiva muitas empresas a recorrerem a este tipo de financiamento é geralmente à dispensa, significativa, de um investimento inicial. Por vezes, esta é a única forma de obter um equipamento mais adequado, facilitando na gestão de planeamento de modo a permitir uma actualização tecnológica e acréscimo de produtividade.

O leasing pode ser preferível, quando se fala na partilha de risco e na redução da dívida, devido à existência de arbitragem tributária entre o locatário e o locador. (Miller e Upton (1976); Myers (1976); Francos e Hodges (1978); Smith e Wakeman (1985); Schallhemi (1994)).

As considerações fiscais são ponderadas como um factor importante para explicar a actividade de leasing em Alvayay (Rutherford, e Smith (1995); Moyer e Krishnan (1995); Lasfer e Levis (1998)).

Sharpe e Nguyen (1995) observaram que o leasing diminui os custos dos empréstimos das empresas com pouca qualidade de crédito. Esta análise revela como a taxa de arrendamento pode reduzir a probabilidade de *default* do locatário. Este facto também pode ser explicado por Moyer e Krishnan (1995) e também por Ang e Peterson (1984), que constataram que as empresas de menor qualidade de crédito são mais propensas a escolher as locações financeiras.

Uma das grandes desvantagens do leasing é o locatário não deter a propriedade jurídica do bem, porque o bem locado serve de garantia real ao contrato, o que significa que, na falta de pagamento atempado das rendas, o locador pode tomar posse física do bem e não o pode alienar. Outra desvantagem é ainda a existência de obrigatoriedade de uma análise detalhada de custos financeiros e comissões, na comparação com outras alternativas de financiamento.

O leasing pode ser considerado nacional e internacional. Leasing nacional ocorre quando o locador e o locatário estão localizados no mesmo país.

De acordo, Souza e Famá (1997, pág. 70), o leasing internacional baseia-se “*num mecanismo para financiar a exportação de bens de capital produzidos num certo país para uso em outro país, no qual uma empresa localizada no país da produção adquire a propriedade dos bens e arrenda a sua utilização para o usuário final através do pagamento de contraprestação*”.

A utilização do leasing internacional não pode ser rejeitada, visto que a situação actual dos países em desenvolvimento não o permitem, porque ao arrendar-se os bens está-se a economizar no valor cambial das importações de máquinas e equipamentos, o que não acontecia se compra-se o bem. (Felsberg (1978)).

Dentro do leasing internacional têm-se o leasing de importação que consiste “*numa operação realizada entre o locador que tem a sede exterior e o locatário no país de bens produzidos no exterior sem uma filial nacional*”. (Souza e Famá (1997, pág. 70)).

2.2. Factoring

A palavra factoring é de língua inglesa mas tem origem latina *factor*, que tem como significado agir, fazer, desenvolver e fomentar, de acordo Hillyer (1941). É na idade média que surgem as primeiras actividades do factor e na época dos descobrimentos, onde Portugal, Espanha, Itália, Holanda e Inglaterra lideravam as actividades no comércio internacional com o Novo Mundo. (Heim (2002)).

No entanto é apenas nos anos sessenta que o factoring é introduzido na Europa (Dod (2006)). Segundo Banerjee (2003) o factoring apresenta-se como suporte de sustentabilidade às pme's.

“O factoring consiste na tomada de créditos a curto prazo por uma instituição financeira (factor), que os fornecedores de bens ou serviços (aderentes) constituem sobre os seus clientes (devedores)”. (Silva (2009), pág. 51).

A Gestão de tesouraria também pode ser melhorada, visto poder ser realizada uma obtenção de fundo de maneira necessário ao financiamento do ciclo de exploração atempadamente. Reduzindo assim os prazos médios de recebimento. Concluindo *“o factoring consiste num sistema aperfeiçoado de cobrança de vendas a prazo”*. (Cardador (2007), pág. 21).

Este aperfeiçoamento acontece, porque o factoring possibilita à empresa aderente receber os seus créditos na data de vencimento de cada factura, numa data predefinida no contrato que pode ser anterior a data de vencimento da dívida, transformando assim as vendas a prazo em vendas a dinheiro. (Costa e Alves (2005)). Outro autor também refere que o factoring poderá revelar-se como um bom instrumento de gestão principalmente quando as microempresas e as pme's se encontram com dificuldades de liquidez. (Silva (2009)).

O factoring permite também transferir o risco e a responsabilidade de cobrança para o factor (o qual possui métodos adequados para efectuar cobranças de uma forma mais eficiente), faculta na redução da carga administrativa inerente às operações de controlo de crédito e cobrança de facturas. Se a cedência for efectuada sem recurso, há possibilidade de retirar do seu balanço o valor correspondente aos créditos cedidos. Em contrapartida o factor pode efectuar uma suspensão do crédito quando está perante a um incumprimento persistente dos clientes da aderente. Relativamente à totalidade dos créditos que a aderente possa propor, o factoring reserva-se ao direito de aceitar apenas alguns deles, de acordo com o critério de selecção que utiliza para a sua avaliação. (Cardador (2007)).

O factoring poderá ainda incluir tarefas complementares, tais como estudos do risco de crédito ou apoio jurídico, comercial e contabilístico à boa gestão dos créditos transaccionados. (Cardador (2007)). Mas é da inter-relação das tarefas que se assume como um dos instrumentos de maior acuidade em tempos difíceis. (Silva (2009)).

Este tipo de financiamento tem as seguintes vantagens e desvantagens. (Batista (1996)).

Tabela 2 - Vantagens e desvantagens do factoring¹⁰

Vantagens	Desvantagens
Profissionais com experiência em cobrança (com acesso a informação) podem ser uma mais-valia para os factores.	Possibilidade de perda de clientes.
Gestão de tesouraria e garantia de poupança para os aderentes por facultarem todo o processo de cobrança ao factor.	A suspensão dos créditos de clientes menos cumpridores pode traduzir-se num grande problema.

O factoring poderá ser classificado como nacional ou internacional. A ALF refere que o factoring nacional consiste em realizar as operações factoring em que todos os intervenientes estão sedeados no mesmo país. A ALF classifica o factoring nacional em quatro modalidades, sendo elas:

- Factoring com recurso (ou com direito de regresso) – “A empresa aderente beneficia do serviço de gestão e cobrança dos créditos, podendo também optar pelo financiamento da carteira de créditos cedida. O factor tem o direito sobre o aderente, relativamente aos créditos tomados que não sejam pagos pelos devedores”;
- Factoring sem recurso (ou sem direito de regresso) – “A empresa aderente beneficia do serviço de gestão e cobrança dos créditos, bem como da cobertura dos riscos de insolvência e/ou incumprimento por parte dos devedores, podendo ainda optar pela antecipação de fundos”;
- Full Factoring – “O aderente junta num mesmo produto os três componentes essenciais do factoring: serviço de gestão e cobrança dos créditos, cobertura dos riscos comerciais decorrentes da insolvência e/ou incumprimentos por parte dos devedores e antecipação de fundos com base na carteira de créditos tomados”;
- Confirming ou Reverse factoring – “A factor efectua o pagamento aos fornecedores do seu cliente podendo este pagamento também assumir a forma de adiantamento. Neste último caso, o fornecedor transformar-se-á em aderente de um contrato de factoring”.

Está-se perante de factoring internacional quando “as sociedades de factoring têm obrigatoriamente sede em território nacional podendo, mediante obtenção de uma autorização por parte das entidades competentes (Ministério das finanças) estabelecer agências e outras formas de representação no exterior”. (Cardador (2007), pág. 24).

¹⁰ Fonte: Batista (1996).

Para Silva (2009, pág. 54), existe factoring internacional, quando *“a factor portuguesa actua em parceria com uma sociedade de factoring do outro país, o que facilita todo o processo e o fortalece pelo conhecimento que a sociedade parceira tem do país em causa”*.

Brito (1998, pág. 26 e 27), explica que é relevante fazer a distinção entre factoring internacional e o factoring doméstico afirmando: *“O factoring diz-se internacional quando tem por objecto a cessão de créditos emergentes de um contrato de compra e venda de mercadorias ou de um contracto internacional de prestação de serviços. O contracto de factoring assume carácter internacional não por si próprio, mas através do contrato de compra e venda de mercadorias (ou prestações de serviços)”*.

Segundo Heim (2002, pág. 103), existe factoring internacional quando pelo menos um dos sujeitos intervenientes na operação tem que ter o seu domínio em um país diferente ao da residência do factor. Este mesmo autor afirma que o factoring internacional tem duas modalidades: *“o factoring de exportação – ocorre quando o “factor” e o cliente residem numa mesma jurisdição e os devedores cedidos em outra. E o factoring de importação – Existe quando o cliente desenvolve a sua actividade comercial num Estado distinto daquele em que se encontra o “factor”, e motivado por tal circunstância, decide transmitir-lhe todos os créditos originados no giro normal de seus negócios que tiver contra devedores domiciliados na jurisdição a que pertence a empresa de factoring”*.

Em Portugal, no factoring internacional a factor portuguesa actua em parceria com uma sociedade de factoring do outro país o que facilita todo o processo e o fortalece pelo conhecimento que a sociedade parceira tem do país em causa, de acordo ALF o factoring internacional em Portugal pode ser de:

- Importação – *“Consiste na aquisição, pela empresa de factoring, de créditos que um fornecedor estrangeiro tem sobre um devedor nacional (o cliente da factor é o importador). Mais uma vez com o auxílio do factoring uma empresa portuguesa, muitas vezes uma pme, consegue aceder, em boas condições, ao mercado internacional”*.
- Exportação – *“Verifica-se quando a empresa de factoring adquire créditos de fornecedores do seu país (o aderente é o exportador), sobre adquirentes estrangeiros (os devedores). Ao exportar, o aderente cria, naturalmente, uma maior insegurança quanto ao cumprimento do contrato. O factoring de*

exportação surge como um elemento importante ao envolver-se em duas linhas de actuação: a da prestação de serviços que inclui a cobertura de riscos e a cobrança e a do financiamento com a antecipação de fundos, se necessário”.

O factoring internacional é uma operação bastante complexa, porque existe interacção entre sociedades de factoring de vários países e nacionalidades. Com a expansão das trocas comerciais internacionais surge a Convenção Unidroit sobre o contrato de cessão financeira internacional, em 1988. (Sousa (2005)).

2.3. Estratégia

A orientação da estratégia é o elemento fundamental para o sucesso das empresas, porque se a estratégia estiver de acordo com os objectivos, missão e valores da mesma, esta irá criar mais valor para aos seus clientes, traduzindo assim num crescimento (melhores resultados, aumento das vendas ou até mesmo cotação bolsista mais elevada). Assim com, uma correcta formulação e implementação da estratégia o desempenho da empresa é mais competitiva a longo prazo. (Freire (1997)).

Quando se elabora uma estratégia é necessário identificar as tendências do meio envolvente contextual e transaccional da empresa, e também todas as implicações para a indústria. Ainda é preciso conhecer e analisar todas as circunstâncias de atractividade, os factores críticos de sucesso de cada segmento de mercado e a estrutura competitiva. Assim, obtêm-se uma perspectiva completa do enquadramento do negócio, as oportunidades e as potenciais ameaças. (Freire (1997)). Existem quatro dimensões estratégicas que podem influenciar o sucesso de uma empresa:

- Produtos – Mercados;
- Integração Vertical;
- Internacionalização;
- Diversificação.

Mas apenas a integração é a que se identifica com o tema de investigação. Porque esta baseia-se na concretização de diversas tarefas da cadeia operacional com o apoio de uma só empresa. Assim, a decisão de se aplicar uma integração vertical irá basear-se no grau de externalização e internacionalização, contribuindo para o desempenho da empresa. (Freire (1997)). A integração vertical pode ser (Freire (1997)):

- Total;
- Parcial;

- A montante;
- A jusante;
- Quase – integração vertical.

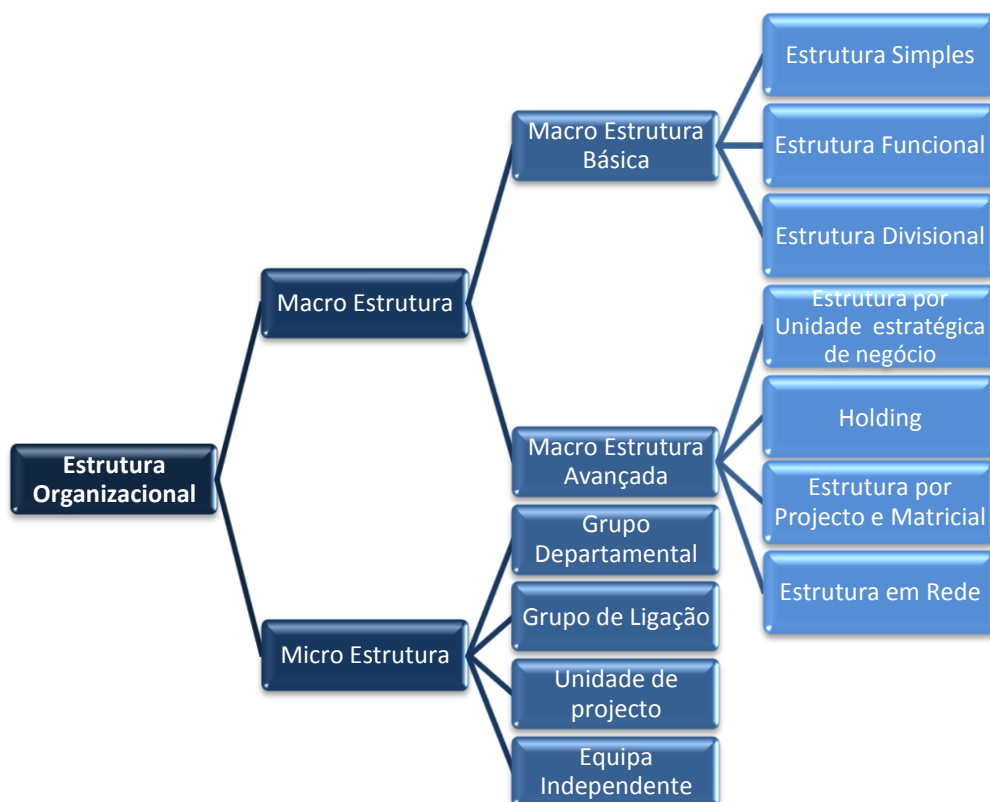
Quando se opta entre uma destas modalidades, há que ter em conta os benefícios, custos e riscos, ou seja, conhecer todas as condições que melhor se adequam a internalização ou a externalização das actividades. (*Freire (1997)*).

No fim de se definir a estratégia, o seguinte passo é a criação da estrutura organizacional¹¹ da empresa que consiga suportar as opções delineadas. Visto a estrutura constituir um elo de ligação entre as orientações estratégicas da empresa e a actuação no mercado. (*Freire (1997)*).

A estrutura organizacional, define as funções de cada unidade de organização e os modos de colaboração entre as diversas unidades e é normalmente representada num diagrama chamado organigrama. (*Teixeira (2005)*). De seguida, apresenta-se o modo de como uma estrutura organizacional pode ser organizada:

¹¹ A estrutura organizacional é um conjunto de relações formais entre grupos e os indivíduos que constituem a organização. Fonte: *Teixeira (2005)*.

Ilustração 3 - Estrutura Organizacional¹²



Agora serão apresentadas as vantagens e desvantagens de cada modelo estrutural e em que consiste cada uma delas.¹³

Tabela 3 - Tipos de Estrutura: vantagens e desvantagens¹⁴

Estrutura Simples – O empresário ou o gestor orienta directamente todas as actividades da empresa.	
Vantagens: <ul style="list-style-type: none"> • Maior facilidade e flexibilidade em orientar os membros da empresa a atingirem o objectivo comum; • Maior rapidez de actuação. 	Desvantagens: <ul style="list-style-type: none"> • Desmotivação para os membros da empresa com maiores competências, porque não existe regras claras e possibilidade de ascensão na carreira; • Demasiada dependência do empresário; • Continuidade operacional pode ser afectada, quando o empresário ou o gestor deixarem de exercer as suas funções.
Estrutura Funcional – Diferentes gestores responsabilizam-se por funções distintas.	
Vantagens: <ul style="list-style-type: none"> • Clara definição das responsabilidades; • Maior aproveitamento das capacidades técnicas e de gestão do pessoal qualificado; • Maior actuação, por parte do gestor. 	Desvantagens: <ul style="list-style-type: none"> • As decisões estratégicas são prejudicadas, devido à existência de trabalho de rotina nos gestores de topo; • Dificuldades de coordenação e comunicação, devido a existência de diferentes orientações; • Dificuldades de adaptação às mudanças.
Estrutura Divisional – As diferentes linhas de produtos são geridas de uma forma descentralizada.	

¹² Fonte: Teixeira (2005).

¹³ Fonte: Teixeira (2005).

¹⁴ Fonte: Teixeira (2005).

<p>Vantagens:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descentralização da responsabilidade e autoridade nas empresas; • Responsabilidade pela definição e implementação das estratégias de negócios mais próxima do seu ambiente próprio; • Maior centralização, dos gestores, na estratégia global da organização; • Enfatiza o controlo do desempenho de cada divisão. 	<p>Desvantagens:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Existem maiores problemas de controlo, devido ao aumento da autoridade dos gestores, das divisões; • Aparecimento de políticas inconsistentes entre as divisões; • Aumento dos custos da organização, pela necessidade de duplicar o número de especialistas funcionais; • Pode existir sobrevalorização dos resultados no curto prazo, devido à pressão colocada nos gestores das divisões e no seu desempenho.
<p>Estrutura por Unidade Estratégica de Negócio – É adoptada por empresas com muitas operações em poucas indústrias. De modo as decisões relacionadas ao conjunto de divisões ou empresas inter-relacionadas possam ser coordenadas por uma só entidade.</p>	
<p>Vantagens:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melhor coordenação entre as divisões com estratégias, mercados ou oportunidades de crescimento semelhantes; • Melhor planeamento estratégico; • É uma forma importante de organizar e direccionar a responsabilidade sobre um grande número unidades de negócios distintos. 	<p>Desvantagens:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumento de um nível hierárquico entre a gestão de topo e as divisões; • Dificuldades na definição da autoridade e responsabilidade entre o membro do órgão de gestão de topo e os gestores das divisões; • Aumento da concorrência pelos recursos totais a distribuir; • Redução da coordenação estratégica entre as diferentes áreas de negócio.
<p>Holding – O seu papel principal é coordenar e integrar as actividades dos grupos estruturados em rede.</p>	
<p>Vantagens:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Redução dos custos administrativos; • Facilita a descentralização; • Dispersão dos riscos de negócio; • Facilidade de desinvestimentos quando necessário. 	<p>Desvantagens:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dificuldade de controlo centralizado em relação aos diferentes negócios; • Falta de capacidade a nível de grupo para acompanhar devidamente todos os negócios de carteira; • Dificuldade em obter sinergias.
<p>Estrutura por Projecto e Matricial – Visa explorar sinergias entre produtos similares vendidos em muitos mercados.</p>	
<p>Vantagens:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elevado grau de flexibilidade, coordenação e comunicação; • Maior motivação e desenvolvimento dos gestores; • Substituição da burocracia pelo contacto pessoal. 	<p>Desvantagens:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definição pouco clara das tarefas e da responsabilidade; • Tomada de decisão mais demorada; • Maior possibilidade de conflitos.
<p>Estrutura em Rede – Integra as actividades de um vasto conjunto de empresas externas e internas à organização.</p>	
<p>Vantagens:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maior capacidade de adaptação às mudanças rápidas, às alterações dos padrões de competitividade. 	<p>Desvantagens:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quando uma área de negócio é prejudicada pela evolução desfavorável do meio envolvente, as restantes unidades relacionadas também irão sofrer o mesmo resultado.
<p>Grupo Departamental – Adaptado quando não existe necessidade de grande interacção entre os vários departamentos.</p>	
<p>Grupo de Ligação – Adoptado para facilitar a coordenação entre grupos departamentais.</p>	
<p>Unidade de Projecto – Adoptado para integrar elementos de departamentos distintos durante um dado período de tempo.</p>	
<p>Equipa Independente – Adoptado para levar a cabo actividades fora do contexto dos departamentos da empresa.</p>	

A estrutura de qualquer organização pode ser analisada e avaliada em função de três factores: formalização¹⁵, centralização¹⁶ e complexidade¹⁷.

Em 1979, *Mintzberg* afirmou que os aspectos a ter conta na definição de uma estrutura organizacional, normalmente, não são suficientes para se definir uma estrutura organizacional, é necessário conhecer e perceber como é que as organizações funcionam, isto é, quais são os mecanismos de coordenação, como se inter-relacionam e quais as suas componente básicas.

A escolha de estrutura para uma organização não pode ser feita sem grande reflexão, pois é necessário ter em conta a estratégia da empresa, a sua idade e dimensão, a tecnologia utilizada, o seu meio envolvente e também ter em conta o controlo e o poder. (*Mintzberg* (1989)).

Para *Mintzberg* a estrutura organizacional é composta por cinco componentes básicas¹⁸:

- Vértice estratégico – Onde se encontra os gestores de topo e o staff;
- Núcleo operacional – Instituído pelos operacionais;
- Linha hierárquica média – Constituído pelos gestores intermédios, directores funcionais e chefes de serviço;
- Tecnoestrutura – Constituído pelos analistas, engenheiros contabilistas, responsáveis pelo planeamento pela organização e métodos;
- Pessoal de Apoio – Constituído pelas funções de apoio.

As organizações ainda podem ter seis configurações, isto é, existem seis tipos de estruturas para *Mintzberg*¹⁹:

- Estrutura simples – Este tipo de estrutura não existe chefias intermédias, ou seja, o chefe/patrão coordena directamente o trabalho dos seus subordinados. O mecanismo de controlo é naturalmente a supervisão directa, o elemento-chave da organização é o vértice estratégico e o seu tipo de centralização é centralização vertical e horizontal;
- Burocracia mecanicista – Esta estrutura burocrática funciona de acordo alguns conjuntos de regras estabelecidas definidos pelo vértice estratégico. Os

¹⁵ Formalização – Importância relativa das regras e procedimentos explícitos numa empresa. Fonte: *Teixeira* (2005).

¹⁶ Centralização – Nível a que são tomadas as decisões num empresa. Fonte: *Teixeira* (2005).

¹⁷ Complexidade – Características da dispersão espacial, diferenciação vertical e horizontal da empresa. Fonte: *Teixeira* (2005).

¹⁸ Fonte: *Mintzberg* (1995).

¹⁹ Fonte: *Cunha, Rego, Cunha e Cabral* (2004).

comportamentos nesta estrutura são muito formalizados e de descentralização horizontal. Também é caracterizada por ser forte na tecnoestrutura;

- Burocracia profissional – Também é uma estrutura burocrática e o poder de decisão não está centrada no vértice estratégico e está apoiada na standardização das capacidades, tendo uma descentralização horizontal. E não necessita de tecnoestrutura mas sim de um núcleo operacional;
- Estrutura divisionalizada – É constituída por unidade autónomas que são geridas por gestores com capacidade de autonomia de gestão. O poder neste tipo de estrutura está nas linhas hierárquicas intermédias sendo assim o seu tipo de centralização é descentralização vertical;
- Adhocracia – É uma estrutura orgânica e um pouco inflexíveis O poder é distribuído por toda a estrutura e baseado nos especialistas, ou seja, descentralização selectiva;
- Estrutura missionária – Esta estrutura é dominada por uma ideologia, por isso não existe necessidade de divisão de trabalho. Não há formalização de comportamentos, há poucos sistemas de planeamento e controlo, ou seja, tecnoestrutura é quase inexistente, logo há descentralização.

Tabela 4 - Algumas vantagens e desvantagens das configurações de Mintzberg²⁰

Estrutura Simples	
Vantagens: <ul style="list-style-type: none"> • Rapidez de resposta às contingências ambientais; • Ambiente humano/social muitas vezes agradável, suscitando entusiasmo. 	Desvantagens: <ul style="list-style-type: none"> • O líder pode ficar submerso em problemas operacionais descurando os estratégicos; • Grande dependência do vértice estratégico; • Se o líder resiste à mudança a organização pode não ter centros de poder capazes de contornar a situação.
Burocracia Mecanicista	
Vantagens: <ul style="list-style-type: none"> • Eficácia; • Segurança; • Previsibilidade; • Precisão; • Coerência. 	Desvantagens: <ul style="list-style-type: none"> • Os controlos, que deveriam actuar como meios, acabam por se transformar em fins; • A obsessão de controlo pode suscitar problemas humanos no nível operacional; • Centralização excessiva no topo, gerando dificuldade de adaptação ao meio envolvente; • Muito mecanizada.
Burocracia Profissional	
Vantagens: <ul style="list-style-type: none"> • A autonomia de que os operadores gozam pode concitar-lhes níveis superiores de motivação e 	Desvantagens: <ul style="list-style-type: none"> • A autonomia sita nas mãos dos operadores pode ser contra-producente se os profissionais não

²⁰ Fonte: Tabela retirada do manual de comportamento organizacional e gestão (2004).

<p>dedicação ao trabalho;</p> <ul style="list-style-type: none">• Os mecanismos de coordenação do trabalho absorvem menos energia da parte de chefias;• Capacidade para fazer face a problemas complexos.	<p>adoptarem uma postura responsável;</p> <ul style="list-style-type: none">• Postura corporativista dos profissionais;• Alguma resistência à inovação.
Estrutura Divisionalizada	
<p>Vantagens:</p> <ul style="list-style-type: none">• Muitas decisões são tomadas ao nível de cada divisão, e não do vértice estratégico do conglomerado;• Grande capacidade de resposta estratégica.	<p>Desvantagens:</p> <ul style="list-style-type: none">• Ao nível de cada divisão, afloram os problemas típicos da estrutura mecanicista;• Devido à necessidade de “prestar contas” à sede, o gestor da divisão pode recear enverdar por alguns riscos, mitigando o necessário espírito inovador/empreendedor;• Os créditos financeiros a seguir pelas divisões podem torná-las insensíveis a critérios menos mensuráveis.
Adhocracia	
<p>Vantagens:</p> <ul style="list-style-type: none">• Combina democracia com menos burocracia;• Eficaz para lidar com problemas inéditos e/ou complexos.	<p>Desvantagens:</p> <ul style="list-style-type: none">• A eficácia pode ser atingida a expensas da ineficiência;• Potenciais ambiguidade no que concerne às áreas de responsabilidade, linhas de comunicação, definição de postos de trabalho;• Riscos de alguma anarquia.

Capítulo III – METODOLOGIA E DADOS

Boni e Quaresma (2005, pág. 76), afirmou que quando se realiza uma investigação “a escolha do método não deve ser rígido mas sim rigorosa, ou seja, o pesquisador não necessita seguir um método só com rigidez, mas qualquer métodos ou conjunto de métodos que forem utilizados devem ser aplicados com rigor” de acordo Bourdieu (1999).

Posto isto, a escolha do método é uma fase crucial que depende de vários factores, tais como: restrições de materiais, dos resultados da análise de informação e dos objectivos atingir. Para a realização de recolha de dados utilizou-se a observação e o levantamento (entrevistas, inquéritos).

Este capítulo será dividido em dois pontos, em ambos serão abordados a nível teórico o caminho que se seguiu para elaboração do estudo, as escolhas realizadas (métodos) e quais os dados a utilizar.

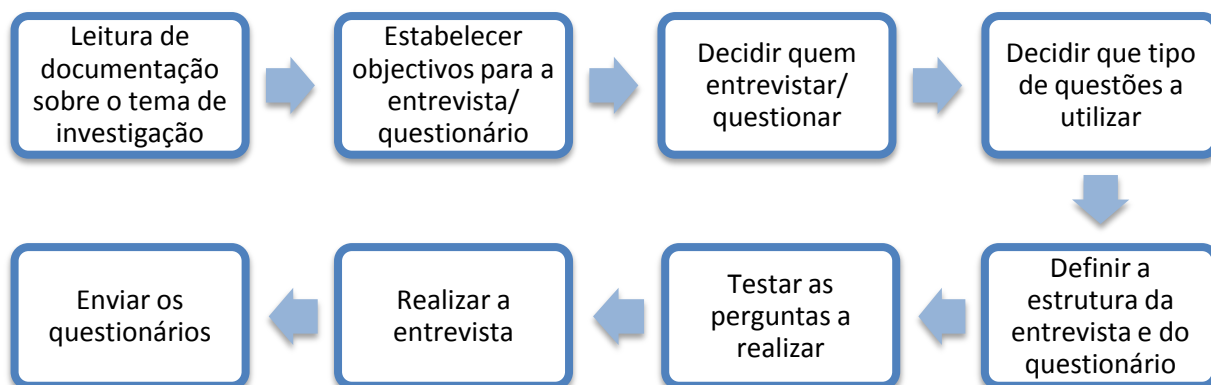
O primeiro ponto refere-se à entrevista e inquéritos, e o segundo aborda o estudo do universo.

3.1. Entrevista e Inquérito

O método escolhido já foi referido no ponto 1.6. Metodologia de Investigação, isto é, recorreu-se a entrevistas semi-estruturadas e a questionário como técnica de recolha de informação.

Para que uma entrevista ou questionário sejam bem realizados é necessário efectuar o seu planeamento, sendo assim, deve-se seguir as seguintes fases:

Ilustração 4 - Fases de planeamento de uma entrevista ou questionário



As entrevistas e os questionários são considerados como instrumentos de recolha de informação, sendo a entrevista considerada uma das principais formas de se obter informação. (*Hawryzkiewyvvz (1994)*). E normalmente são adequadas para se obter: opiniões, impressões gerais sobre o sistema actual, objectivos pessoais e organizacionais e procedimentos ou processo informais. (*Kendall e Kendall (1992)*).

As formas mais comuns das entrevistas são: a entrevista estruturada, semi-estruturada, aberta, com grupos focais, entrevista projectiva e com base de história de vida. E existem três tipos de questões²¹:

- Questões de resposta aberta – Requer a opinião do entrevistado;
- Questão de resposta fechada – Requer uma resposta directa e limitada do entrevistado;
- Sondagens – São perguntas que surgem de uma questão de resposta fechada mas sem o detalhe necessário.

Nesta investigação a forma utilizada é uma entrevista semi-estruturada, em que se utilizou questões de resposta aberta. A vantagem de se utilizar uma entrevista deste tipo é que a junção destas duas técnicas permitem obter uma melhor e maior amostra de informação. Por outro lado esta técnica pode provocar no entrevistado insegurança sobre o seu anonimato limitando assim a obtenção de informações importantes. (*Boni e Quaresma (2005)*).

Ao longo da realização do projecto de investigação foram realizadas duas entrevistas, a primeira foi com a Dra. Margarida Ferreira, da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, o objectivo desta entrevista foi explicar o conteúdo deste projecto de mestrado, obter informações sobre o leasing e factoring, saber se a ALF facultava os dados de que têm posse, e também era possível ajudar com os questionário, isto é, facultar contactos das empresas associadas para se puder enviar os questionários.

A Segunda entrevista foi com o Senhor Manuel Henriquez, do Leasing e Factoring do Banco Espírito Santo, foi com o intuito de conhecer melhor a estrutura de uma empresa deste ramo, e compreender melhor as operações de leasing e factoring. Com esta entrevista foi mais fácil perceber que tipo de perguntas seriam importantes incluir no questionário.

Por norma, o questionário segue a mesma estrutura da entrevista, a única diferença é que o questionário é preenchido pelo inquirido. Alguns questionários são bem

²¹ Fonte: *Oliveira (2000)*,

estruturados para facilitar o seu preenchimento e utilização. A principal vantagem é proporcionar um meio eficiente rápido de colectar informação de um grande número de questionários. (Chiavenato (2005)). “*Um bom questionário é aquele que funciona*”. (Stone (1993)).

O questionário deve ser de linguagem simples e directa de modo a que se perceba com clareza o que está a ser perguntado.

O questionário tem as seguintes vantagens e desvantagens (Chiavenato (2005)):

- Vantagens:
 - Possibilita atingir grande número de pessoas de diversas localizações geográficas com baixo custo;
 - Permite o anonimato das respostas;
 - Permite que as pessoas o respondam no momento que lhes pareça mais apropriado;
 - Não expõe os pesquisados à influência da pessoa do pesquisador.
- Desvantagens:
 - Impede o auxílio ao pesquisado quando este não entende determinada pergunta;
 - Impede o conhecimento das circunstâncias em que o questionário foi respondido;
 - Não oferece garantia de que a maioria das pessoas o devolva preenchido completamente;
 - Envolve geralmente um número pequeno de perguntas;
 - Os resultados podem ser criticados em relação à objectividade.

O questionário elaborado para esta investigação é constituído por um pequeno texto introdutório em que contextualiza o tema deste estudo e quem o realiza. Após da apresentação tem-se o corpo do questionário que é constituído por sete perguntas de questões de resposta aberta e fechada. Este inquérito encontra-se em anexo.

Para analisar os resultados dos questionários irá ser utilizado a análise qualitativa que normalmente são técnicas de investigação utilizadas na observação participante, nas entrevistas não-estruturadas e semi-estruturadas.

Para este estudo o tipo de população a inquirir será as instituições financeiras, porque as operações de leasing e factoring são executadas por estas entidades. Como o universo

das instituições financeiras é bastante amplo há que definir a amostra da população a inquirir. O óptimo seria inquirir todas as empresas que tivessem o leasing e factoring como actividade, mas seria um processo bastante demorado e longo.

Posto isto, foi necessário reflectir sobre que tipo de amostra se irá escolher, pois a amostra tem que ser bastante representativa do universo em estudo. A escolha recaiu nas empresas que estão associadas à ALF, porque esta associação representa a maior parte das instituições de leasing e factoring em Portugal, e assim a amostra é bastante representativa.

A realização destes inquéritos foram via e-mail, isto é, o inquérito foi enviado à ALF por e-mail (que se disponibilizou a ser intermediária com as suas associadas) e esta enviou a todas as suas associadas.

Caso não haja qualquer resposta por parte destas empresas, caso sejam insuficientes ou sejam recebidas tardiamente, irá ser definida desde já uma “solução” a este problema, porque a falta de respostas leva os resultados do estudo a serem enviesados, tornando assim, o estudo inconclusivo. Se esta hipótese se suceder o recurso será estudar o universo, e assim surge o ponto seguinte (3.2.estudo do universo).

Até ao fim da realização deste projecto de investigação de mestrado não houve respostas suficientes ao inquérito, para que fosse possível realizar o estudo com base destes. Assim, foi necessário mudar o método de recolha de informação para se obter resultados conclusivos.

3.2. Estudo do Universo

O universo em estudo vai ser o mesmo que foi referido anteriormente (3.1.Entrevista e inquérito), as instituições financeiras que possuem o leasing e o factoring como actividade. Para se compreender melhor quais são essas as instituições e como são classificadas é necessário fazer uma pequena abordagem ao sistema financeiro português, pois é através dele que se consegue definir as instituições financeiras.

De acordo o artigo 101.º - Sistema Financeiro, da Constituição da República Portuguesa, o sistema financeiro português é “*estruturado por lei, de modo a garantir a formação, a captação e a segurança das poupanças, bem como a aplicação dos meios financeiros necessários ao desenvolvimento económico e social*”. O sistema financeiro português é constituído por:

- Instituições supervisoras;
- Mercados de capitais;
- Activos e instrumentos financeiros;
- Instituições financeiras;
- Investidores finais.

Como o leasing e o factoring são instrumentos de financiamento, pelo que estão inseridos em instituições financeiras. Assim, o universo de estudo, deste projecto, são as instituições financeiras.

As instituições financeiras são instituições cuja sua actividade principal é a concessão de crédito, fazendo para isso captação de poupanças junto dos agentes económicos, e em especial nas famílias. Estas instituições estabelecem um intermediário de relativa importância na transferência de fundos das entidades que possuem poupanças para aquelas que delas necessitam para financiar os seus investimentos ou gastos correntes.

O Decreto-Lei n.º 298/92 de 31 de Dezembro, Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras – RGICSF, define as instituições financeiras como monetárias (os bancos, a Caixa Geral de Depósitos, SA, as caixas económicas, a Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo e as caixas de crédito agrícola mútuo) e não monetárias (as sociedades de investimento, de locação financeira, de factoring, e as sociedades financeiras de aquisição a crédito). Este decreto divide as entidades financeiras em, instituições de crédito e sociedades financeiras.

O Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras, na sua versão actual (ultima alteração introduzida pelo Decreto-Lei nº 140-A/2010, de 30 de Dezembro), define as instituições de crédito como *“empresas cuja actividade consiste em receber do público depósitos ou outros fundos reembolsáveis, a fim de os aplicarem por conta própria mediante a concessão de crédito. São também instituições de crédito as empresas que tenham por objecto a emissão de meios de pagamento sob a forma de moeda electrónica”*. Sendo assim são instituições de crédito:

- Os bancos;
- As caixas económicas;
- A caixa central de crédito agrícola mútuo e as caixas de crédito agrícola mútuo;
- As instituições financeiras de crédito;
- As instituições de crédito hipotecário;
- As sociedades de investimento;

- As sociedades de locação financeira;
- As sociedades de factoring;
- As sociedades financeiras para aquisições a crédito;
- As sociedades de garantia mútua;
- As instituições de moeda electrónica.

As instituições de crédito têm as seguintes actividades:

- Recepção de depósitos ou outros fundos reembolsáveis;
- Operações de crédito, incluindo concessão de garantias e outros compromissos, locação financeira e factoring;
- Serviços de pagamento;
- Emissão e gestão de outros meios de pagamento, não abrangidos pela alínea anterior, tais como cheques em suporte de papel, cheques de viagem em suporte de papel e cartas de crédito;
- Transacções, por conta própria ou da clientela, sobre instrumentos do mercado monetário e cambial, instrumentos financeiros a prazo, opções e operações sobre divisas, taxas de juro, mercadorias e valores mobiliários;
- Participações em emissões e colocações de valores mobiliários e prestação de serviços correlativos;
- Actuação nos mercados interbancários;
- Consultoria, guarda, administração e gestão de carteiras de valores mobiliários;
- Gestão e consultoria em gestão de outros patrimónios;
- Consultoria das empresas em matéria de estrutura do capital, de estratégia empresarial e de questões conexas, bem como consultoria e serviços no domínio da fusão e compra de empresas;
- Operações sobre pedras e metais preciosos;
- Tomada de participações no capital de sociedades;
- Mediação de seguros;
- Prestação de informações comerciais;
- Aluguer de cofres e guarda de valores;
- Locação de bens móveis, nos termos permitidos às sociedades de locação financeira;
- Outras operações análogas e que a lei lhes não proíba.

A mesma Lei classifica também as sociedades financeiras, estas são “empresas que não sejam instituições de crédito e cuja actividade principal consista em exercer uma ou mais das actividades referidas anteriormente”. São sociedades financeiras:

- As sociedades financeiras de corretagem;
- As sociedades corretoras;
- As sociedades mediadoras dos mercados monetários ou de câmbios;
- As sociedades gestoras de fundos de investimento;
- As sociedades gestoras de patrimónios;
- As sociedades de desenvolvimento regional;
- As agências de câmbios;
- As sociedades gestoras de fundos de titularização de créditos;
- Outras empresas que sejam como tal qualificadas pela lei.
- É também sociedade financeira a FINANGESTE - Empresa Financeira de Gestão e Desenvolvimento, S. A.

De modo a ser mais visível e clara a informação anterior apresenta-se o quadro seguinte, que mostra como são classificadas as instituições financeiras pelo Banco de Portugal.

Tabela 5 – Classificação das instituições financeiras²²

Instituições Financeiras	Instituições Financeiras Monetária (IFM)	Banco de Portugal		Sector Monetário
	Outras Instituições Financeiras Monetárias	Bancos Caixa económica Caixa de Crédito Agrícola Mútuo Fundos de Mercado		
	Instituições Financeiras Não Monetárias (IFNM)	Outros Intermediários Financeiros	Fundos de Investimento, Excepto Fundos do Mercado Monetário	Sector Não Monetário
			Sociedades de Capital de Risco Sociedades de Factoring Sociedades Financeiras de Corretagem Sociedade Financeiras para Aquisições a Crédito Sociedades Gestoras de Participações Sociais (do sector financeiro) Sociedades de Locação Financeira Intermediários Financeiros - Outros	
		Auxiliares Financeiros	Agências de Câmbios Sociedades Corretoras Sociedades Gestoras de Fundos de Investimento Sociedades Gestoras de Patrimónios Auxiliares Financeiros - Outros	
Sociedades de Seguros e Fundos de Pensões				

²² Fonte: Adaptado do Boletim Estatístico do Banco de Portugal (2010).

Para a recolha dos dados será necessário recorrer ao Banco de Portugal, porque reúne todas as instituições financeiras e porque regula esta actividade em Portugal. Outro motivo é porque o Banco de Portugal produz estudos e análises da economia portuguesa, da economia da área do euro e do seu enquadramento internacional e dos mercados e sistemas financeiros, publicando todos estes estudos.

Sempre que possível será realizado um cruzamento ou até mesmo comparação dos dados do Banco de Portugal com os dados da ALF.

Para analisar a informação recolhida será utilizado a análise qualitativa de conteúdos. Análise é um processo de ordenação dos dados, organizando-os em padrões, categorias e unidades básicas descritivas. A sua interpretação envolve a atribuição de significado à análise, explicar os padrões encontrados e procurar por relacionar entre as dimensões descritivas (*Patton (1980)*).

A análise dos dados em pesquisas qualitativas consiste em três actividades interactivas e contínuas: redução dos dados, apresentação dos dados, delineamento e verificação da conclusão. (*Miles e Huberman (1984)*). As características qualitativas da informação são definidas como sendo as propriedades da informação que são necessárias para torná-la útil.

Capítulo IV – ANÁLISE DE RESULTADOS

Neste capítulo será realizado o estudo prático desta investigação, isto é, será analisado o universo de estudo e os inquéritos recebidos. Assim, será dividido em dois pontos, 4.1. Vantagens e Desvantagens do Leasing e Factoring, e 4.2. O Sector Leasing e Factoring.

4.1. Vantagens e Desvantagens do Leasing e Factoring

Para que esta investigação, não seja só do ponto vista teórico achou-se interessante conhecer a realidade do leasing e factoring em Portugal, isto é, conhecer efectivamente quais as opiniões das empresas sobre os seguintes aspectos:

- Quais as vantagens e desvantagens de externalizar e internalizar as operações de leasing e factoring;
- Se é mais vantajoso estar integrado ou não numa instituição financeira autónoma;
- Quais as tendências deste sector (se é mais frequente, externalizar ou internalizar as operações, se há mais empresas integradas ou não numa instituição financeira autónoma).

A maneira mais prática e rápida para se tentar verificar os aspectos anteriores, foi realizar um estudo a partir de um inquérito (que se encontra em anexo). Este inquérito, é constituído por questões específicas sobre estes aspectos e foi entregue a todas as empresas associadas à ALF (vinte e uma empresas), porque no fundo, representam bem o universo do sector de leasing e factoring.

Com as respostas obtidas (cinco respostas) foi possível entender que a maior parte dos inquiridos, tem um papel relevante nas suas instituições, sendo a função desempenhada pelos inquiridos dentro da empresa a de direcção, o que leva a confiar nas respostas obtidas, pois os inquiridos conhecem bem o sector e as mudanças tendências deste mercado.

Percebeu-se ainda, ao questionar, se a entidade que realiza os contratos de leasing e/ou factoring, é ou não, uma instituição financeira autónoma, que a maioria das empresas são instituições financeiramente autónomas.

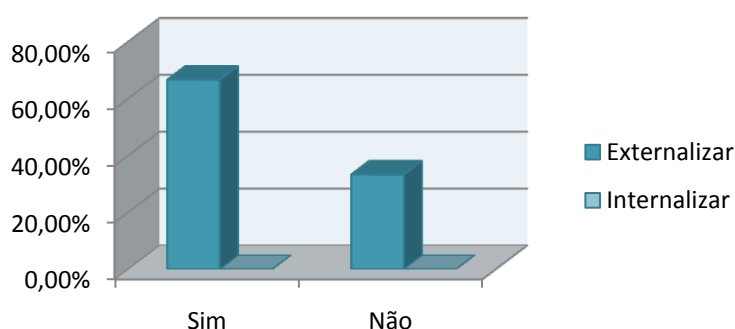
Ao analisar as vantagens e desvantagens, que os inquiridos responderam, das empresas estarem integradas numa instituição financeira autónoma, estes vêem mais vantagens que desvantagens, ao estarem integradas numa instituição financeira autónoma. Isto porque, para os inquiridos, estarem integrados numa instituição financeira autónoma, possibilita para além de uma gestão comercial mais focada, uma maior especialização no negócio.

Devido a um maior controlo das situações pois há um melhor conhecimento do produto pela equipa, podendo traduzir numa melhor qualidade do produto oferecido, permitindo uma maior facilidade de encontrar soluções específicas para as necessidades dos clientes.

Outro motivo que leva as empresas a integrarem nestas instituições é a existência de uma força comercial na angariação e fidelização de clientes. Há ainda outras justificações para se integrarem nas instituições são elas, uma melhor gestão da recuperação do crédito na fase de pré-contencioso, e um maior controlo do risco em relação à responsabilidade de crédito.

Contudo, ao integrarem-se nas instituições financeiras autónoma, exige um maior trabalho na recolha e reporte de informação, mais custos porque é necessário ter equipas maiores. Existe, ausência de canal de distribuição, dispersão de conhecimentos e uma independência face ao banco.

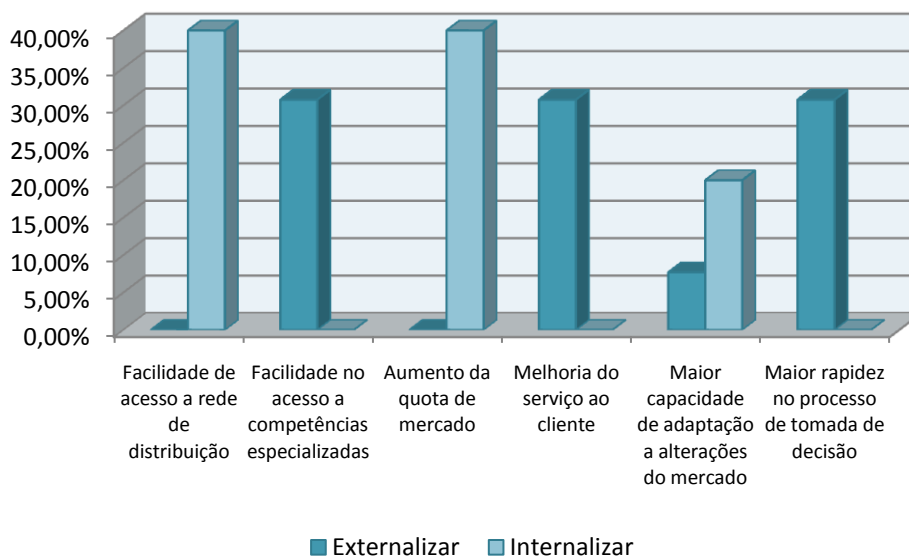
Gráfico 1 - Existe externalização/internalização das operações de leasing e factoring?



Com o gráfico anterior, verifica-se que a maior parte das empresas inquiridas, referiram que realizam externalização das operações de leasing e de factoring. Normalmente o que leva a externalizar as operações de financiamento é o melhoramento do serviço ao cliente, a facilidade no acesso a competências especializadas, e uma maior rapidez no processo de tomada de decisão, como se pode verificar com o gráfico seguinte.

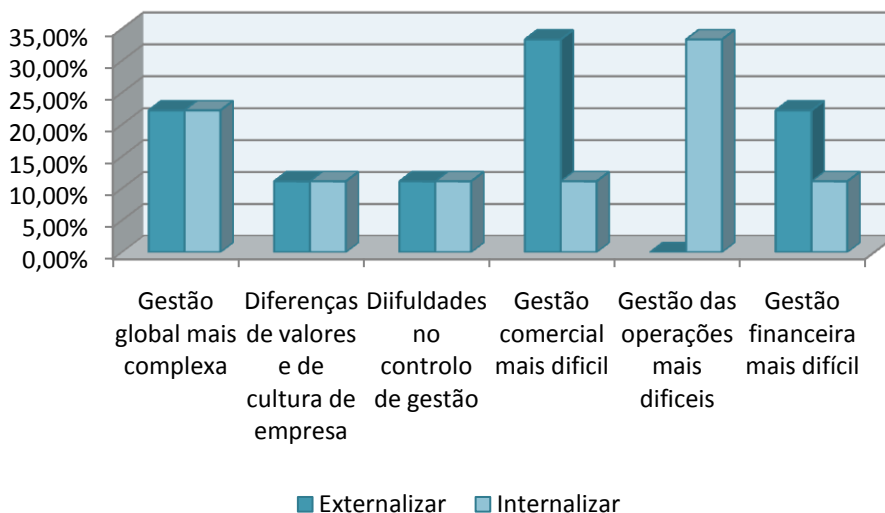
Contudo, não se poderá ter em conta estes valores, porque foram poucas as empresas que responderam ao inquérito, apenas foram recebidas cinco respostas de vinte e um questionários entregues, e sabe-se à priori que a maioria dos bancos internaliza as suas operações.

Gráfico 2 - Vantagens de externalizar e internalizar as operações de leasing e factoring



Enquanto, na internalização das operações de leasing e de factoring, como indica o gráfico a cima apresentado, as vantagens são, o aumento da quota de mercado, a capacidade de adaptação às alterações de mercado é maior e o acesso a rede de distribuição é mais facilitada.

Gráfico 3 - Inconvenientes de externalizar e internalizar as operações de leasing e factoring



Por outro lado, quando se externaliza e internaliza as operações financeiras também existem inconvenientes, que no caso de externalizar é o agravamento da gestão comercial e financeira, porque passa a ser mais dificultada, traduzindo-se numa gestão global mais complexa. Quanto, ao internalizar as operações de leasing e factoring, há também dificuldades na gestão global, mais propriamente na gestão das operações e na gestão financeira. Como se verifica no gráfico 3, que reflecte as respostas dos inquiridos

quando se questionou quais eram os inconvenientes que achavam mais importantes quando se externaliza ou internaliza as operações de leasing e factoring.

4.2. O Sector Leasing e Factoring

De modo a complementar o estudo, neste ponto, será realizado uma pequena análise do universo de estudo. Irá ser analisado como é que a ALF e o Banco de Portugal são constituídos, isto é, averiguar quantas instituições financeiras existem em cada universo. Irá ainda ser apurado quais dessas instituições financeiras têm o leasing e o factoring.

4.2.1. Associação de leasing, factoring e renting

A ALF reúne várias empresas, actualmente é constituída por 36 empresas, em que 21 são de leasing e factoring e as restantes 15 de renting. Sendo assim, a ALF representa quase 100% do total das empresas que operam em Portugal, como se irá verificar mais a frente. (ALF (2011)). De seguida são apresentadas as 21 empresas de leasing e factoring associadas à ALF.

Ilustração 5 - Empresas de leasing e factoring associadas a ALF²³

Banco Invest	Banif	Banif Go
BBVA FinanZiamento	Besleasing e Factoring	BPN Crédito
BNP Paribas Group Factor	BNP Paribas Lease Group	BPI
Caixa Leasing e Factoring	Credibom	Crédito Agrícola
Eurofactor	Fortis	GE - Money
Mercedes - Benz	Millennium BCP	Montepio
Popular Factoing	Santander Consumer	Santander Totta - Crédito Especializado

Recorrendo à classificação das instituições financeiras do Banco de Portugal anteriormente referida na tabela 5, pode-se então classificar as empresas associadas à ALF, em cima apresentadas, na seguinte tabela:

²³ Fonte: ALF (2011).

Tabela 6 - Clarificação das empresas de leasing e factoring associadas à ALF

Instituições Financeiras	Instituições Financeiras Monetária (IFM)	Bancos	Banco Credibom Banco Invest Banco Santander Consumer Portugal Banif BPI Millennium BCP
		Caixa de Crédito Agrícola Mútuo	Crédito Agrícola
	Instituições Financeiras Não Monetárias (IFNM)	Sociedades de Factoring	Eurofactor Popular Factoring
		Instituição Financeiras de Crédito	BANIF GO BBVA FinanZiamento BesLeasing e Factoring BNP Paribas Group Factor BPN Crédito Caixa Leasing e Factoring Fortis Montepio Santander Totta - Crédito Especializado Mercedes-Benz
		Sucursais de Inst. de Crédito c/sede na U.E.	BNP Paribas Lease Group
		Instituição de Crédito da U.E. em Regime de Livre Prestação de Serviços	GE Money

Como se pode verificar, das 21 empresas de leasing e factoring da ALF, os três tipos de instituições financeiras que apresentam um maior “peso” dentro da ALF são as instituições financeiras de crédito, que são constituídas por 10 empresas, representando 47,62% da universalidade das empresas associadas à ALF.

Depois, seguem-se os bancos com 6 instituições bancárias, caracterizando aproximadamente 28,57% do todo da ALF.

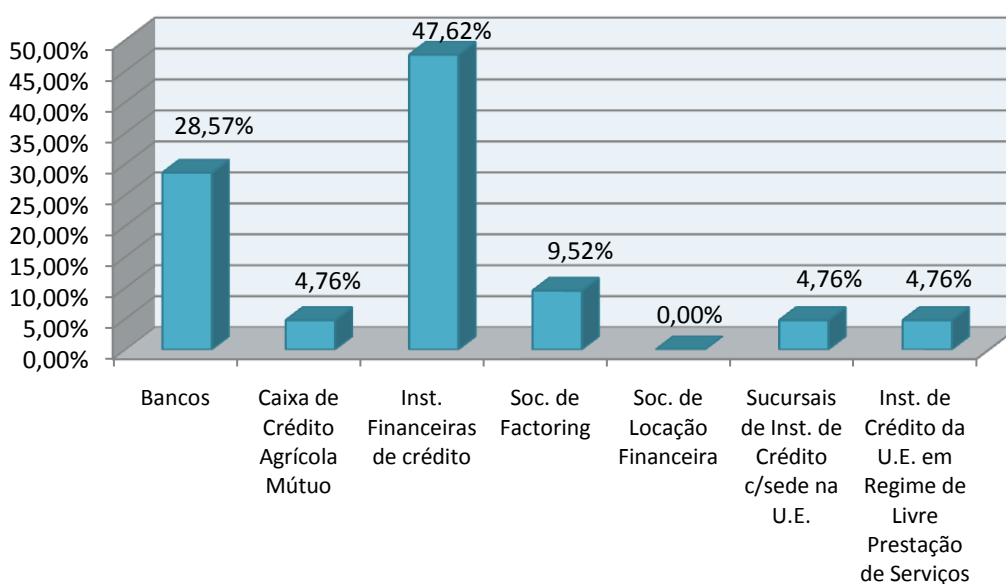
As sociedades de factoring têm duas empresas, figurando assim, 10% da totalidade das empresas associadas à ALF.

Por último, as três empresas restantes estão caracterizadas em tipos de classificação diferente, assim cada uma representa 4,76%.

Com esta classificação pode-se concluir que as instituições financeiras não monetárias representam 66,67% da totalidade das empresas associadas a ALF.

De forma a ser mais visível todos os valores referidos, apresenta-se o seguinte gráfico:

Gráfico 4 - Constituição das instituições de leasing e factoring associadas à ALF



Das empresas associadas à ALF as que têm só actividade de leasing são 10. As 8 empresas das 21 usam actividade de leasing e factoring, as restantes 3 apenas o factoring. A seguinte tabela expressa os valores adiantados.

Tabela 7 - Leasing e factoring na ALF

	N.º Empresas	%
Leasing	10	47,62
Factoring	3	14,29
Leasing e Factoring	8	38,01
Total	21	100

4.2.2. Banco de Portugal

Para se compreender melhor a realidade do sector do leasing e do factoring em Portugal, irá se realizar uma pesquisa no site do Banco de Portugal, sobre as instituições financeiras, visto estas modalidades de financiamento estarem inseridas nas instituições financeiras, como já foi referido (ponto 3.2. Estudo do Universo).

Tabela 8 - Leasing e factoring nas instituições financeiras portuguesas

	Total das instituições		Instituições com Leasing e/ou Factoring	
	N.º	%	N.º	%
Bancos	35	57,38	21	53,85
Instituições Financeiras de Crédito	16	26,23	13	33,33
Sociedades de Locação Financeira	1	1,64	1	2,56
Sociedade de Factoring	4	6,56	4	10,26
Caixas Económicas	5	8,20	0	0
Total	61	100	39	100

Através da pesquisa, no site do Banco de Portugal, conseguiu-se realizar a tabela anterior e ao analisa-la, constata-se que existem 61 instituições financeiras, e que a maior parte delas são bancos e instituições financeiras de crédito representando 57,38% e 26,23% respectivamente.

Nos bancos a diferença entre as instituições bancárias que têm leasing e factoring com as que não têm este tipo de financiamento ainda é significativa, ao contrário das instituições financeiras de crédito que apenas 3 das 16 instituições é que não têm o leasing ou factoring.

Relativamente às sociedades de locação financeira e as de factoring, é claro que estas tenham o leasing e factoring, porque destinam-se a este tipo de financiamento. Existindo apenas uma sociedade de locação financeira, e 4 sociedades de factoring,

Todos os tipos de instituições (bancos, instituições financeiras de crédito, sociedade de locação financeira, sociedades de factoring e caixas económicas) têm o leasing e o factoring como financiamento, excepto as caixas económicas que não tem qualquer tipo de financiamento, porque exerce uma actividade bancária restrita, isto é, recebe sob forma de depósito à ordem, com pré-aviso ou a prazo disponibilidades monetárias, que aplicam em empréstimos e outras operações sobre títulos que lhe sejam permitidas e prestando ainda serviços bancários compatíveis com a sua natureza e que a lei não lhe proíba²⁴.

Assim, 39 das 61 instituições financeiras contêm o leasing e o factoring, representando 64% das instituições financeiras. Destas 39 instituições financeiras que têm o leasing e

²⁴ Fonte: Negócio Bancário e Sistema Financeiro – Instituto de Formação Bancária.

factoring, os bancos têm maior peso, pois possuem 53,85% das instituições financeiras de leasing e factoring em Portugal.

De seguida, será apresentada uma tabela que expressa quais são as modalidades de financiamento que cada instituição financeira detém.

Tabela 9 - Modalidades de financiamento nas instituições financeiras portuguesas

	Leasing		Factoring		Leasing e Factoring		Total	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Bancos	15	57,69	0	0	6	66,67	21	53,85
Instituições Financeiras de Crédito	9	34,62	1	25,00	3	33,33	13	33,33
Sociedades de Locação Financeira	1	3,85	0	0	0	0	1	2,56
Sociedade de Factoring	1	3,85	3	75,00	0	0	4	10,26
Total	26	100	4	100	9	100	39	100

Ao analisar a tabela anterior verifica-se que nas instituições bancárias não se encontrou um banco só com o factoring, porque em Portugal o mais comum é só terem o leasing ou terem as duas modalidades de financiamento. Os clientes de leasing e factoring recorrem às instituições bancárias para este tipo de financiamento por várias razões: primeiro por serem os mais conhecidos pelo mercado português, devido à sua máquina de marketing. Segundo pelos bancos apresentarem uma maior gama de serviços e produtos, podendo assim o cliente juntar todos os seus financiamentos numa só instituição. Terceiro por transmitir maior credibilidade para o consumidor do produto. Quanto às sociedades de locação financeira é normal que tenha o tipo de financiamento relativo a sua actividade, ou seja, o leasing. O mesmo não se sucede com as sociedades de factoring, porque existe uma destas sociedades que também desenvolve o leasing.

Capítulo V – CONCLUSÕES

Com a realização deste trabalho de investigação constatou-se vários aspectos, um deles é que o sector do leasing e do factoring é bastante complexo, está em crescimento e em mudança. Para além disso, o leasing e o factoring como créditos especializados revelaram ser uma forma de financiamento importante para as empresas especialmente para as pme's.

Outra conclusão foi que, o sector financeiro, principalmente as instituições bancárias, enquanto parceiro das actividades económicas procura antecipar as necessidades e os anseios dos agentes económicos. Sendo assim, as instituições bancárias são as mais recorridas para as empresas se financiarem, porque apresentam várias hipóteses de financiamento.

Assim, para tentarem responder a todas as necessidades, os bancos podem optar por externalizar ou internalizar as operações de leasing e de factoring, de modo a poder decidir sobre qual dos tipos de financiamento que mais se adequa às suas necessidades e qual o mais vantajoso. Foi com este objectivo que surgiu este projecto de investigação, ou seja, para averiguar quais as vantagens e desvantagens destas operações.

Geralmente, quando se opta por externalizar ou internalizar as operações de leasing e factoring, o primeiro aspecto que as instituições têm em conta é qual o país em que vão operar, para fazer essa escolha é necessário reflectir sobre os seguintes aspectos:

- Qual as condições de financiamento e o estado da economia;
- As diferenças entre as soberanias nacionais;
- As diferenças das condições económicas;
- As diferenças de cultura e de valores de empresa e de população;
- Como serão efectuadas a gestão comercial, financeira e das operações;
- Como será realizado o acesso;
- Se permite aumentar a quota de mercado.

Outro aspecto a ter em conta é o modelo organizacional, pois é necessário verificar se o modelo implementado vai de acordo com a sua estratégia e se adequa para a externalização ou internalização das operações. Caso não seja adequado será necessário reestruturar a organização, de modo a que tenha um bom modelo organizacional de que suporte todas as decisões e operações a desenvolver.

De forma, a verificar estes aspectos e para saber qual a opinião das empresas de leasing e factoring sobre as vantagens e desvantagens de externalizar e internacionalizar as operações, realizou-se um inquérito que foi entregue a todas as empresas associadas à ALF ao qual obteve-se poucas respostas.

Com as respostas, até agora, obtidas conclui-se que ao externalizar as operações, a gestão global é bastante mais complexas, torna-se mais difícil realizar a gestão comercial, financeira e operacional. Por outro lado, existe uma maior rapidez no processo de tomada de decisão, o acesso a competências especializadas são mais facilitadas, permitindo assim uma melhoria do serviço ao cliente.

Quando se internaliza as operações há mais facilidade de acesso à rede de distribuição, permite uma maior capacidade de adaptação as alterações de mercado, e possibilita o aumento da quota de mercado. Contudo, as diferenças de valores e de cultura da empresa tornam-se num obstáculo na internalização destas operações, outro inconveniente é a dificuldade de gestão financeira, comercial e operacional tornam numa gestão global mais complexa.

Como as respostas não foram suficientes, optou-se também por analisar o sector de leasing e do factoring. Em que o universo de estudo analisado foram as empresas associadas à Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting e as empresas integradas ao Banco de Portugal. Nessa análise, averiguou-se quais as empresas que funcionam com este tipo de crédito especializado e qual a sua classificação de acordo a classificação do Banco de Portugal.

Com esta análise, concluiu-se que a maioria das empresas associadas à ALF que têm o leasing e/ou factoring como actividade são as instituições financeiras de crédito. Relativamente às empresas integradas no Banco de Portugal as que têm maior peso são as instituições bancárias. Em ambos os universos a modalidade de financiamento mais predominante é o leasing.

5.1. Contributos

O projecto de investigação de mestrado foi realizado com intenção de explicar as vantagens, desvantagens e tendências da externalização e internalização das operações de leasing e factoring em Portugal.

Com a realização desta investigação verificou-se que as empresas estão inseridas numa instituição financeira autónoma, porque permite uma maior especialização no negócio, existe um maior controlo das situações, pois há maior conhecimento do produto pela

equipa, maior facilidade de adaptação às necessidades dos clientes, traduzindo numa maior angariação e fidelização de clientes.

Através das respostas obtidas, verifica-se que maior parte das empresas de leasing e factoring estão a externalizar as suas operações, o que poderá levar, talvez, a uma possível nova tendência.

5.2. Limitações

Ao longo da realização desta investigação surgiram algumas limitações, durante todas as etapas da sua execução. As limitações que apareceram foram as seguintes:

- Escassa informação – O acesso à informação do tema em estudo é bastante limitado, porque não existem ainda muitos estudos realizados em Portugal sobre o leasing e o factoring, e os estudos realizados sobre o tema igual ao projecto são inexistentes. Os estudos e os dados existentes são bastante antigos, o que não permite uma grande actualidade no tema de investigação;
- Dificuldades em obter uma amostra significativa – Para realização de um estudo conclusivo é necessário que a amostra seja significativa o que não aconteceu com a realização dos inquéritos, pois houve pouca disponibilidade por parte dos inquiridos a responde-los.

5.3. Investigações Futuras

As limitações apresentadas, no ponto 5.2. Limitações, surgem como umas possíveis sugestões para uma investigação futura. Sendo assim é necessário:

- Utilizar, uma amostra maior, todo o universo do leasing e factoring, isto é, estudar todas as empresas de leasing e factoring em Portugal;
- Aprofundar os aspectos de externalizar e internalizar das operações de leasing e factoring, e fazer comparação com países da União Europeia e confrontar os dados de modo a perceber as diferenças existentes entre os países.

BIBLIOGRAFIA

Alvayay, Jaime R.; Rutherford, Ronald C. e Smith, William S. (1995), “*Tax Rules and the Sale and Leaseback of Corporate Real Estate*”, *Journal of the American Real Estate Economics*, Vol. 23.

Alves, Luiz C.; Silva, Marcia C. e Siqueira, José Ricardo M. (2008), “*Factoring: Uma opção das micros e pequenas empresas aos custos financeiros de inadimplência e gerências?*”, *Revista de Negócios*, Blumenau, Vol. 13, n.º 4.

Ang, James. e Peterson, Pamela (1984), “*The Leasing Puzzle*”, *Journal of Finance*, Vol. 39, n.º 4.

Banerjee, Prashanta. K. (2003), “*Global factoring business: trend and performance*”, *Finance India*, Bangladesh, Vol. 17, n.º 4.

Batista, António S. (1996), “*A Gestão do Crédito como Vantagem Competitiva*”, *Vida Económica*, 2.ª Edição.

Boni, Valdete e Quaresma, Sílvia J. (2005), “*Aprendendo a entrevistar: Como fazer entrevista em Ciências Sociais*”, *Revista Electrónica dos Pós-Graduandos em Sociologia Política da UFSC*, Vol. 2.

Brito, Maria H. (1998), “*Factoring Internacional e a convenção do Unidroit*”, *Edições Cosmos*.

Bourdieu, Pierre (1999), “*A miséria do mundo*”, Tradução de Mateus S. Soares, Petrópolis: Vozes, 3ª Edição.

Bucovetsky, Sam e Chilton, John (1986), “*Concurrent Renting and Selling in Durable Goods Monopoly Under Threat of Entry*”, *Rand Journal of Economics*, Vol. 17.

Cardador, Hugo H. (2007), “*Determinantes na opção da adesão ao factoring em Portugal – Um estudo empírico*”, Dissertação de Mestrado em MBA/Gestão, Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa.

Chiavenato, Idalberto (2005), “*Gestão de Pessoal*”, Elsevier Editora, 2ª Edição.

Costa, Carlos B. e Alves, Gabriel C. (2005), “*Contabilidade Financeira*”, Sher Team, 5ª Edição.

Cunha, Miguel; Rego, Arménio; Cunha, Rita; Cabral-Cardoso, Carlos (2004), “*Manual de Comportamento Organizacional e Gestão*”, Editora RH, 3ª Edição.

Damodaran, Aswath. (1997), “*Corporate Finance*”, New York: John Wiley & Sons.

Dasgupta, Srabana; Siddarth, S. e Silva-Risso, Jorge (2007), “*To Lease or to Buy? A Structural Model of a Consumer’s Vehicle and Contract Choice Decisions*”, Journal of Marketing Research, Vol. 44.

Desai, Preyas e Purohit, Devavrat(1998), “*Leasing and Selling: Optimal Market Strategies for a Durable Goods Firm*”, Management Science, Vol. 44, n.º11.

Dodl, Alessandra V. (2006), “*A Actividade de Factoring no Mercado Brasileiro*”, Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento Económico – UFPR, Paraná.

Drakos, Konstantinos e Goulas, Eleftherios (2008), “*The relative importance of sector and country factors for leasing penetration rates across European industries*”, Applied Economics Letters, Vol. 15.

Duarte, Rui P. (2001), “*Escritos sobre Leasing e Factoring*”, Principia, 1ª Edição.

Franks, Julian e Hodges, Stewart (1978), “*Valuation of financial lease contracts: a note*”, Journal of Finance, Vol. 33.

Freire, Adriano (1997), “*Estratégia Sucesso em Portugal*”, Verbo, 1ª Edição.

Gonçalves, Miguel (2010), “*Factoring – Uma proposta de tratamento contabilístico na óptica da empresa aderente*”, Revista Contabilidade Empresas, n.º 2, 2ª Série.

Gul, Faruk; Sonneschein, Hugo e Wilson, Robert (1980), “*Foundations of Dynamic Monopoly and the Coase Conjecture*”, Journal of Economic Theory, Vol. 39.

Heim, James G. (2002), “*O contracto de factoring e a sua utilização como mecanismo negocial no âmbito do comércio internacional*”, Revista Jurídica UNIGRAN, Dourados, MS, Vol. 4.

Hillyer (1941), “*Origin of factoring*”, Londres: Barron’s.

Kendall, Kenneth E. e Kendall, Julie E. (1992), “*Systems Analysis and Design*”, Prentice Hall International Editions.

Klapper, Leora (2006), “*The role of factoring for financing small and medium enterprises*”, Journal of Banking & Finance, Vol. 30.

Krishnan, V. Sivarama e Moyer, R. Charles. (1995) “*Sale and Leaseback Transactions: The Case of Electric Utilities.*” Quarterly Journal of Business and Economics, Vol. 34.

La Porta, Rafael; Lopez-de-Silanes, Florencio; Shleifer, Andrei; Vishny, Robert (1997), “*Legal determinants of external finance*”, Journal of Finance Vol. 52.

Lasfer, Meziane e Levis, Mario (1998), “*The Determinants of Leasing Decisions of Small and Large Companies*”, European Financial Management, Vol. 4 n.º 2.

Miller, Merton H. e Upton, Charles W. (1976), “*Leasing, buying, and the cost of capital services*”, The Journal of Finance Vol. 31, n.º 3.

Miller, Stephen E. (1995), “*Economics of Automobile Leasing*”, Journal of Consumer Affairs, Vol. 29, n.º 1.

Miles Matthew e Huberman Michael. (1984) “*Qualitative data analysis: a sourcebook of new methods*”. Beverly Hills, CA: Sage.

Mintzberg, Henry (1979), “*The Structuring of organizations*”, Prentice Hall.

Mintzber, Henry (1989), “*Readings in strategic management*”, MacMillan.

Mintzberg, Henry (1995), “*Estrutura e dinâmica das organizações*”, Dom Quixote, 3ª Edição.

Myers, Stewart C.; Dill, David. A. e Bautista, Alberto J. (1976), “*Valuation of financial lease contracts*”, Journal of Finance, Vol. 31.

Moyer, R. Charles.e Krishnan, V. Sivarama (1995), “*Sale and Leaseback Transactions: The Case of Electric Utilities*”, Quarterly Journal of Business and Economics, Vol. 34.

Monteiro, António e Cunha, Carolina (2002) “*Um Exemplo das Novas Tendências do Direito Comercial: O contrato de locação financeira entre a origem civilística e a comercialidade*”, Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, Texto 530.

Nunnally, Bennie e Plath, Anthony (1989), “*Leasing Versus Borrowing: Evaluating Alternative Forms of Consumer Credit*”, Journal of Consumer Affairs, Vol. 23, n.º 2.

Patrick, Thomas M. (1989), “*A Proposed Procedure for Facilitating the Analysis of Lease-Purchase Decisions by Consumers*”, Journal of Consumer Affairs, Vol. 18 n.º 2.

Observatory of European SMEs (2003/2), “*SMEs and Access to Finance*”.

Patton, Michael Q. (1980) “*Qualitative evaluation methods*” Beverly Hills, CA: Sage.

Pereira, Manuel Henrique de Freitas (2007) “*Fiscalidade*”, Almedina, 2ª Edição

Porter, Michael (1980), “*Competitive Strategy*”, NY, Free Pres.

Rodrigues, João (2009), “*Sistema de Normalização Contabilística Explicado*”, Porto Editora.

Rodrigues, Miguel T. e Martinho, Rui L. (1987), “*Leasing: Uma opção de financiamento*”, Texto Editores, 1ª Edição.

Rutherford, Ronald e Smith, William (1995), “*Tax Rules and the Sale and Leaseback of Corporate Real Estate*”, Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association, Vol. 23.

Scerbinski, Vincent (1988), “*Cash Purchase, Finance or Lease of an Automobile: Financial Models Designed to Provide the Answer*”, Tax Notes, page 519–21.

Schallheim, James S. (1994), “*Lease or Buy? Principles for Sound Decision Making*”, Harvard Business School Press, Boston.

Sharpe, Steven A. e Nguyen, Hien H. (1995), “*Capital market imperfections and the incentive to lease*”, *Journal of Financial Economics*, Vol. 39.

Silva, António Cipriano (2009), “*A importância económica do factoring*”, *Revista da Câmara Oficiais de Contas*, n.º112.

Smith, Clifford W. E Wakeman, L. Macdonald (1985), “*Determinants of corporate leasing policy*”, *The Journal of Finance*, Vol. 40.

Sousa, Duarte Abrunhosa (2005), “*A Tributação do Factoring – Uma Abordagem Crítica numa Perspectiva Nacional e Internacional*”, Tese de Pós-Graduação em Direito Fiscal, Faculdade de Direito da Universidade do Porto.

Souza, Milanez S. e Famá, Rubens (1997), “*Leasing como instrumento de desenvolvimento económico*”, *Cadernos de pesquisa em Administração*, São Paulo, Vol. 1 N.º 4.

Stokey, Nancy (1981), “*Rational Expectations and Durable Goods Pricing*”, *Bell Journal of Economics*, Vol. 12.

Stone, DH (1993), “*Design a questionnaire*”, *BMJ*, November 307 (6914).

Hawryszkiewicz, T. (1994), “*Introduction to Systems Analysis and Design*”, Prentice Hall, 3ª Edição.

Teixeira, Sebastião (2005), “*Gestão das Organizações*”, McGraw-Hill, 2ª Edição.

Valente de Oliveira, J. (2000), “*Entrevistas*”, EP.

Vancil, Richard (1963), “*Leasing of industrial equipment*”, New York, McGraw-Hill.

Anexos

Anexo 1 – Inquérito

Inquérito

Externalização vs Internalização das Operações de Leasing e Factoring

Eu, Sofia Gomes, estou a realizar uma investigação no âmbito do projecto de investigação final de mestrado em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças Empresariais do Instituto Superior de Economia e Gestão, que está a ser orientada pelo Professor Doutor José Dias Lopes.

A investigação para a qual solicito a sua colaboração tem como finalidade a caracterização das abordagens possíveis ao crédito especializado por parte dos bancos: a da externalização e a da internalização.

Considera-se que as operações se encontram externalizadas quando o banco possui uma sociedade financeira autónoma para operar na área do leasing e/ou factoring.

Pretende-se, para além disso, apurar as vantagens e desvantagens existentes quando se opta em internalizar ou externalizar as opções de crédito especializado.

A sua participação, neste inquérito, será anónima, voluntária e essencial para a execução deste projecto de investigação.

Agradecia que respondesse e envia-se o inquérito até 11 de Fevereiro de 2011.

Em caso de dúvidas pode contactar-me por e-mail ou por telemóvel.

- 1- Qual a sua função na empresa?
- 2- A entidade que realiza os contratos de leasing e/ou factoring é uma instituição financeira autónoma? ☐ Sim ☐ Não
- 3- Qual as **vantagens** das operações de leasing/factoring estarem integradas numa instituição financeira autónoma?
- 4- Qual as **desvantagens** das operações de leasing/factoring estarem integradas numa instituição financeira autónoma?
- 5- Existe externalização/internalização das operações de leasing/factoring na sua empresa?

Externalizar Internalizar

Vantagens e Desvantagens

Sim	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6- Quais são para si as três principais vantagens ao externalizar/internalizar as operações de leasing/factoring?

	Externalizar	Internalizar
Facilidade de acesso a rede de distribuição	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Facilidade no acesso a competências especializadas		
Aumento da quota de mercado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Melhoria do serviço ao cliente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Maior capacidade de adaptação a alterações do mercado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Maior rapidez no processo de tomada de decisão	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outras:		

7- Quais os três inconvenientes mais importantes ao externalizar/internalizar as operações de leasing/factoring?

	Externalizar	Internalizar
Gestão global mais complexa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Diferenças de valores e de cultura de empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dificuldades no controlo de gestão	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gestão comercial mais difícil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gestão das operações mais difíceis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gestão financeira mais difícil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outros:		

Obrigada pela sua colaboração, atentamente,

Sofia Gomes